

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES  
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III  
(Economía y Administración Financiera de la Empresa)



**TESIS DOCTORAL**

**Estudio de la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades  
cooperativas agrarias a través del análisis financiero**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

**Juan Vicente Matilla Gómez**

Directoras

**Paloma Bel Durán  
Sonia Martín López**

**Madrid, 2017**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD III  
(Economía y Administración Financiera de la Empresa)**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**



**Estudio de la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas agrarias a  
través del análisis financiero.**

**Tesis doctoral**

**Juan Vicente MATILLA GÓMEZ**

**Directoras:**

**Dra. Paloma BEL DURÁN**

**Dra. Sonia MARTÍN LÓPEZ**

**Pozuelo de Alarcón, septiembre 2015**



*A mis padres por ser el amor y el sacrificio,  
a mi hermano por ser la inspiración,  
a mi familia (en especial a Chus) y mis amigos por ser el apoyo.*



## **AGRADECIMIENTOS**

Son muchas las personas e instituciones que han contribuido con su apoyo, su ejemplo y consejos desinteresados a que este trabajo concluyera. Quiero dejar constancia de mi gratitud hacia todos ellos, con la convicción de que sin su aportación, no hubiera sido posible su realización.

Mi más sincero y profundo agradecimiento a las Profesoras Dra. Paloma BEL DURÁN y a la Dra. Sonia MARTÍN LÓPEZ directoras de la tesis doctoral, por su apoyo, dedicación, consejos, empuje y estímulo, así como por sus críticas, fruto de las cuales se ha ido perfilando y enriqueciendo el presente trabajo de investigación.

Mi agradecimiento profundo también, a todo el Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, especialmente, y por tenerlos como modelos y referencias del buen hacer, trabajo y esfuerzo al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Prof. Dr. Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS y al Prof. Dr. José MARTÍ PELLÓN.

Mención especial y un sincero agradecimiento a la ayuda recibida por todos los miembros del equipo de investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos por las valiosas informaciones y conexiones que me han facilitado así como al grupo de investigación Redes de Micro-organizaciones Grupo Somosaguas (RMGS).

Agradecer también la oportunidad brindada por el Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA) de la Universidad Politécnica de Valencia por su beca en el Programa de “Experto en Gestión de Cooperativas Agrarias”. Mi agradecimiento especial al Prof. Dr. Juan Francisco JULIA IGUAL y a la Prof. Dra. Elena MELIÁ MARTÍ y a todo el equipo por su magnífica labor docente.

Por último, mención especial a mi socio, Ramón VESPERINAS LINARES por su apoyo y paciencia.



## *INDICE*





## INDICE

RESUMEN. ABSTRACT.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1. JUSTIFICACIÓN Y MOTIVACIÓN.....	8
1.1.1. La importancia del sector agrario.....	9
1.1.2. El estudio de la eficiencia en la toma de decisiones.....	12
1.1.3. La motivación del estudio.....	13
1.2. HIPÓTESIS.....	13
1.3. OBJETIVOS.....	15
1.3.1. Objetivo general.....	15
1.3.2. Objetivos parciales.....	15
1.4. METODOLOGÍA.....	16
1.4.1. Revisión teórica.....	16
1.4.2. Análisis empírico.....	17
1.4.2.1. Fuentes de información.....	21
1.5. ESTRUCTURA.....	22
2. LOS FUNDAMENTOS DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS.....	27
2.1. LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN.....	27
2.1.1. Introducción a las empresas de participación.....	27
2.1.1.1. La definición de las empresas de participación.....	27
2.1.1.2. Las empresas de participación de hecho y de derecho.....	28
2.1.1.3. La democracia.....	28
2.1.1.4. Las empresas capitalistas convencionales.....	29
2.1.2. Los orígenes y evolución de las empresas de participación.....	29
2.1.2.1. Los orígenes y evolución histórica de las empresas de participación.....	29
2.1.2.2. La Economía Social.....	32
2.1.2.2.1. La definición de Economía Social.....	32
2.1.2.2.2. Desarrollo de la Economía Social.....	33
2.1.2.2.2.1. Los percursores del movimiento.....	33
2.1.2.2.3. El análisis de la Economía Social desde la perspectiva legal.....	35
2.1.2.2.3.1. La Economía Social en Europa.....	35
2.1.2.2.3.2. La Ley 5/2011 de Economía Social.....	36
2.1.2.2.3.2.1. El concepto de Economía Social según la Ley de Economía Social.....	36
2.1.2.2.3.2.2. Los principios de la Economía Social según la Ley 5/2011.....	36

2.1.2.2.3.2.3.	Las entidades pertenecientes a la Economía Social según la Ley de Economía Social.....	37
2.1.2.2.4.	Las características de la Economía Social. ....	38
2.1.2.2.5.	La clasificación de las entidades de Economía Social. ....	39
2.1.2.2.6.	La Economía Social en el siglo XXI. ....	40
2.1.3.	Las características y funcionalidades de las empresas de participación. ....	42
2.1.4.	La tipología de las empresas de participación. ....	43
2.1.4.1.	Las sociedades cooperativas. ....	44
2.1.4.2.	Las sociedades agrarias de transformación. ....	44
2.1.4.3.	Las sociedades laborales. ....	46
2.1.4.4.	Las cofradías. ....	48
2.1.4.5.	Los trabajadores autónomos. ....	50
2.2.	LA SOCIEDAD COOPERATIVA.....	51
2.2.1.	La definición de la sociedad cooperativa. ....	51
2.2.2.	Los orígenes y evolución de la sociedad cooperativa. ....	52
2.2.2.1.	El contexto histórico.....	52
2.2.2.2.	La Alianza Cooperativa Internacional (ACI). ....	54
2.2.3.	El marco regulador de las sociedades cooperativas. ....	57
2.2.3.1.	La regulación a nivel estatal. ....	57
2.2.3.2.	La regulación a nivel autonómico. ....	59
2.2.4.	Las características de la sociedad cooperativa.....	62
2.2.4.1.	Los principios cooperativos. ....	63
2.2.4.1.1.	La adhesión abierta y voluntaria. ....	63
2.2.4.1.2.	La gestión democrática de los socios.....	64
2.2.4.1.3.	La participación económica del socio.....	64
2.2.4.1.4.	La autonomía e independencia.....	65
2.2.4.1.5.	La educación, formación e información. ....	65
2.2.4.1.6.	La cooperación entre cooperativas. ....	65
2.2.4.1.7.	El interés por la comunidad. ....	65
2.2.4.2.	Algunas reflexiones sobre los principios cooperativos.....	66
2.2.4.2.1.	La importancia de la democracia.....	67
2.2.4.2.2.	La persona frente al capital. ....	68
2.2.4.3.	Los valores cooperativos. ....	69
2.2.4.4.	Las características de las sociedades cooperativas con base en el marco legal. ....	70
2.2.5.	Los objetivos de la sociedad cooperativa. ....	71

2.2.5.1.	Las particularidades en la consecución de los objetivos en la sociedad cooperativa.	72
2.2.6.	Las clases de sociedades cooperativas.	74
2.2.6.1.	Según la Ley 27/1999 de Cooperativas (Ley Estatal de Cooperativas).	74
2.2.6.2.	Según la participación de los socios en la actividad cooperativizada.	75
2.2.6.3.	Según su base social.	76
2.3.	LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS COMO EMPRESAS AGRARIAS.	77
2.3.1.	Las empresas agrarias.	77
2.3.1.1.	El concepto de empresa agraria.	77
2.3.1.1.1.	La delimitación del concepto de empresa agraria.	77
2.3.1.1.2.	La definición de empresa agraria.	79
2.3.1.2.	El origen y la evolución de las empresas agrarias.	81
2.3.1.2.1.	El origen y evolución de las empresas en general.	81
2.3.1.2.2.	El origen y evolución de las empresas agrarias en particular.	82
2.3.1.2.2.1.	Algunas consideraciones sobre las empresas agrarias.	84
2.3.1.2.3.	La empresa agraria en España.	85
2.3.1.3.	Las características de las empresas agrarias.	86
2.3.1.3.1.	Los aspectos estructurales.	86
2.3.1.3.2.	Las características de la producción agraria.	87
2.3.1.3.2.1.	Los factores dependientes.	89
2.3.1.3.2.1.1.	Los factores dependientes no controlables.	89
2.3.1.3.2.1.1.1.	El factor tierra y la Ley de Turgot.	89
2.3.1.3.2.1.1.2.	La meteorología.	90
2.3.1.3.2.1.1.3.	Los insumos industriales.	91
2.3.1.3.2.1.1.4.	El ciclo productivo y la Ley de Engel y de King.	91
2.3.1.3.2.2.	Los productos agrarios.	93
2.3.1.3.2.2.1.	La calidad en la producción agrícola.	94
2.3.1.3.2.3.	Las características de la actividad agraria en función del grado de desarrollo.	96
2.3.1.3.3.	Los riesgos de las empresas agrarias.	97
2.3.1.3.3.1.	Los riesgos genéricos en las empresas agrarias.	97
2.3.1.3.3.2.	Los riesgos particulares en la empresa agraria.	100
2.3.1.3.3.3.	Los sistemas para reducir el impacto de los factores de riesgos en las empresas agrarias.	102
2.3.2.	Las sociedades cooperativas agrarias.	103
2.3.2.1.	Introducción a la sociedad cooperativa agraria.	103

2.3.2.1.1.	Una aproximación a los orígenes de las sociedades cooperativas agrarias.	103
2.3.2.1.2.	La definición de sociedad cooperativa agraria. ....	104
2.3.2.1.3.	El marco legal de las sociedades cooperativas agrarias. ....	105
2.3.2.2.	Los objetivos de las sociedades cooperativas agrarias. ....	105
2.3.2.3.	La clasificación de la sociedad cooperativa agraria. ....	106
2.3.2.3.1.	Las sociedades cooperativas agrarias. ....	107
2.3.2.3.2.	Las sociedades cooperativas agrarias de trabajo asociado. ....	108
2.3.2.3.3.	Las sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra. ....	108
2.3.2.3.4.	Las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios agrarios y las sociedades cooperativas de servicios agrarios. ....	108
2.3.2.3.4.1.	Las sociedades cooperativas agrarias de suministros. ....	109
2.3.2.4.	La caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en Europa. ....	109
2.3.2.4.1.	El modelo nórdico. ....	109
2.3.2.4.2.	El modelo centroeuropeo. ....	109
2.3.2.4.3.	El modelo mediterráneo. ....	109
2.3.2.4.4.	Consideraciones sobre la caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en Europa. ....	110
2.3.2.5.	La caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en España. ....	110
2.3.2.5.1.	Algunas cifras del cooperativismo agrario. ....	111
2.3.2.6.	Los requerimientos de las sociedades cooperativas agrarias como base de su desarrollo.	112
2.3.2.6.1.	La eficiencia. ....	112
2.3.2.6.2.	El crecimiento y la importancia de la dimensión en las sociedades cooperativas agrarias. ....	113
2.3.2.6.2.1.	La justificación de la necesidad del asociacionismo agrario. ....	113
2.3.2.6.2.1.1.	Desde la perspectiva de las sociedades cooperativas agrarias. ....	113
2.3.2.6.2.1.2.	Desde la perspectiva de las instituciones públicas. ....	115
2.3.2.6.2.2.	El marco legal en el fomento de la integración cooperativa. ....	116
2.3.2.6.2.2.1.	La Ley 13/2013, de Fomento de la Integración Asociativa. ....	116
2.3.2.6.2.2.1.1.	Los otros instrumentos de la Ley de Integración de Cooperativas.	117
2.3.2.6.2.2.1.2.	Las consecuencias de la Ley de Integración de Cooperativas para el fomento de la integración cooperativa y de las Política Agraria Común.	118
2.3.2.6.2.3.	Las ventajas de la integración. ....	119
2.3.2.6.2.4.	Las formas de integración. ....	120

2.3.2.6.2.4.1. Las particularidades en la integración de las sociedades cooperativas agrarias.....	121
2.3.2.6.2.4.1.1. Una propuesta para paliar la dificultad de las sociedades cooperativas a la hora de captar capital del socio. ....	123
2.3.2.6.3. Los otros retos de las sociedades cooperativas agrarias. ....	124
2.3.2.7. Las políticas de ayuda a la agricultura.....	124
2.3.2.7.1. La Política Agraria Común. ....	125
2.3.2.7.1.1. Los objetivos de la Política Agraria Común.....	125
2.3.2.7.1.2. La evolución de la Política Agraria Común. ....	126
2.3.2.7.1.3. Las implicaciones de la Política Agraria Común en las empresas agrarias. ....	128
2.3.2.7.1.3.1. La importancia de las sociedades cooperativas agrarias en la Política Agraria Común.....	130
2.3.2.7.1.4. El estado actual de la Política Agraria Común. ....	130
2.3.2.7.2. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio.....	132
2.3.2.7.2.1. Los objetivos y funcionamiento.....	132
2.3.2.7.2.2. La historia y evolución.....	132
3. EL ANALISIS FUNCIONAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.....	137
3.1. LOS FLUJOS INFORMATIVO-DECISIONALES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.....	137
3.1.1. El derecho a la información.....	138
3.1.2. La organización de la sociedad cooperativa agraria como estructura de poder. ....	139
3.1.2.1. Los partícipes en el flujo informativo decisional de la sociedad cooperativa agraria. ....	140
3.1.2.1.1. Los socios. ....	140
3.1.2.1.1.1. Los tipos de socios en la sociedad cooperativa. ....	140
3.1.2.1.1.2. La participación del socio en la sociedad cooperativa. ....	141
3.1.2.1.2. Los trabajadores asalariados. ....	142
3.1.2.2. La organización y administración de la sociedad cooperativa agraria. ....	142
3.1.2.2.1. La asamblea general. ....	144
3.1.2.2.2. El consejo rector.....	145
3.1.2.2.3. Los interventores de cuentas. ....	145
3.1.2.2.4. El comité de recursos.....	145
3.1.2.2.5. Las secciones.....	146
3.1.2.2.6. Otros organismos.....	147
3.1.2.2.6.1. Los estatutos.....	147

3.1.2.2.6.2.	El reglamento interno.....	147
3.1.3.	La participación del socio en la estructura organizativa.....	148
3.1.3.1.	La participación democrática.....	148
3.1.3.1.1.	Un hombre un voto.....	149
3.1.3.1.2.	El voto plural.....	149
3.1.3.1.2.1.	El voto plural ponderado en las sociedades cooperativas de segundo grado.	152
3.1.3.2.	Las motivaciones de los socios en la toma de decisiones.....	153
3.1.3.2.1.	La cultura organizacional en la sociedad cooperativa agraria.....	154
3.1.3.3.	La eficiencia en la toma de decisiones en la sociedad cooperativa agraria.	155
3.1.3.3.1.	Las limitaciones a la eficiencia en la sociedad cooperativa agraria.....	156
3.1.3.3.1.1.	La doble condición de socio.....	157
3.1.3.3.1.2.	La heterogeneidad.....	157
3.1.3.3.1.2.1.	Los socios con intereses socioeconómicos distintos.....	158
3.1.3.3.1.2.2.	La participación de personas distintas a los socios.....	159
3.1.3.3.1.3.	El voto plural ponderado.....	159
3.1.3.3.1.4.	Los conflictos de poder.....	160
3.1.3.3.1.5.	La desconfianza hacia los órganos de dirección.....	160
3.1.3.3.2.	Los requerimientos para la eficiencia en la toma de decisiones en la sociedad cooperativa agraria.....	161
3.2.	LOS FLUJOS REALES EN LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.....	162
3.2.1.	El concepto de producción o actividad agrícola.....	163
3.2.1.1.	Los factores productivos.....	163
3.2.2.	Las fases del proceso productivo y comercial en la sociedad cooperativa agraria.	164
3.2.2.1.	El aprovisionamiento.....	164
3.2.2.2.	El proceso de acondicionamiento.....	164
3.2.2.3.	La elaboración o transformación.....	165
3.2.2.4.	El proceso de almacenaje.....	165
3.2.2.5.	El proceso de transporte.....	166
3.2.2.6.	El proceso de comercialización.....	166
3.2.2.6.1.	La comercialización.....	167
3.2.2.7.	Los procesos de administración y financieros.....	168
3.2.2.8.	Los costes asociados al proceso productivo.....	169
3.2.2.9.	La innovación en los flujos reales de las sociedades cooperativas.....	170

3.2.3.	La participación de los socios en los flujos reales. ....	171
3.2.3.1.	La eficiencia en los flujos productivos. ....	171
3.2.3.2.	Las limitaciones a la eficiencia. ....	172
3.2.3.3.	Los requerimientos para la eficiencia en los flujos reales. ....	173
3.2.3.4.	Las contraprestaciones al socio por su participación en los flujos reales. .	175
3.2.4.	Las estrategias para la mejora de los flujos productivos en la sociedad cooperativa agraria. ....	175
3.3.	LOS FLUJOS FINANCIEROS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.	176
3.3.1.	Los objetivos financieros de la sociedad cooperativa agraria.....	177
3.3.1.1.	Las distintas rentabilidades en la sociedad cooperativa agraria.. ....	178
3.3.1.1.1.	La rentabilidad económica. ....	178
3.3.1.1.1.1.	La retribución anticipada.....	178
3.3.1.1.1.1.1.	Los métodos de liquidación. ....	179
3.3.1.1.1.1.1.1.	La liquidación a precio de mercado.....	179
3.3.1.1.1.1.1.2.	La liquidación a margen bruto. ....	180
3.3.1.1.1.1.1.3.	La liquidación a coste estándar. ....	181
3.3.1.1.1.2.	El residuo de rentabilidad.....	182
3.3.1.1.2.	La rentabilidad financiera. ....	182
3.3.1.1.2.1.	El interés limitado a la rentabilidad financiera. ....	183
3.3.1.1.3.	La relación entre las rentabilidades económica y financiera.....	184
3.3.1.2.	Los objetivos desde la perspectiva del socio. ....	185
3.3.2.	El resultado económico-financiero en la sociedad cooperativa agraria. ....	186
3.3.2.1.	Las clases de resultado. ....	186
3.3.2.1.1.	La contabilidad separada.....	187
3.3.2.2.	La formación del resultado. ....	188
3.3.2.3.	La distribución del resultado.....	189
3.3.2.3.1.	Los cálculos para la distribución del excedente. ....	190
3.3.2.3.1.1.	La distribución del resultado positivo. ....	190
3.3.2.3.1.2.	La distribución del resultado no cooperativo. ....	191
3.3.2.4.	La imputación de pérdidas. ....	192
3.3.3.	El análisis de la estructura financiera.....	193
3.3.3.1.	Las fuentes de financiación propias. ....	195
3.3.3.1.1.	El fondo de reserva. ....	195
3.3.3.1.1.1.	El fondo de reserva voluntario.....	196
3.3.3.1.1.2.	La “Regularización de Balances”. ....	197



3.3.3.1.1.3.	El fondo de reserva obligatorio (FRO).....	197
3.3.3.1.1.4.	El fondo de educación y promoción (FEP). ....	199
3.3.3.1.1.5.	Los fondos capitalizados. ....	201
3.3.3.1.1.6.	Las dotaciones a la amortización. ....	201
3.3.3.1.1.7.	Las subvenciones al capital. ....	201
3.3.3.2.	Las fuentes de financiación ajena.....	202
3.3.3.2.1.	El capital social. ....	202
3.3.3.2.1.1.	Las características del capital social. ....	204
3.3.3.2.1.2.	La función clásica del capital social. ....	205
3.3.3.2.1.3.	Las características de las aportaciones sociales.....	206
3.3.3.2.1.4.	La transmisión del capital social.....	209
3.3.3.2.1.5.	El reembolso del capital social. ....	210
3.3.3.2.1.6.	El capital social mínimo. ....	210
3.3.3.2.1.7.	El capital rotativo.....	211
3.3.3.2.2.	Los préstamos voluntarios de socios. ....	212
3.3.3.2.3.	Los empréstitos de obligaciones.....	212
3.3.3.2.4.	Las participaciones especiales.....	213
3.3.3.2.5.	Los títulos participativos.....	213
3.3.3.2.6.	Las cuentas de participación. ....	214
3.3.4.	El sistema financiero. ....	215
3.3.4.1.	Las secciones de crédito. ....	215
3.3.4.2.	Las sociedades cooperativas de crédito. ....	217
3.3.5.	La fiscalidad en la sociedad cooperativa agraria. ....	218
3.3.5.1.	Las sociedades cooperativas especialmente protegidas.....	220
3.3.5.2.	La tributación del socio en la sociedad cooperativa. ....	224
3.4.	<b>EL ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS Y LAS SOCIEDADES CAPITALISTAS CONVENCIONALES.....</b>	<b>225</b>
3.4.1.	Las bases de las diferencias entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales.....	225
3.4.2.	Las características diferenciadoras con base en los flujos de información y decisión. 227	
3.4.2.1.	Las diferencias relacionadas con el marco legal. ....	227
3.4.2.1.1.	La diversidad legal. ....	228
3.4.2.1.2.	La descalificación de la sociedad cooperativa. ....	232
3.4.2.1.3.	El cumplimiento de los principios sociales.....	232
3.4.2.2.	Las diferencias relacionadas con el socio. ....	233

3.4.2.2.1.	Las diferencias respecto a la condición de socios. ....	233
3.4.2.2.2.	La adhesión abierta y voluntaria. ....	233
3.4.2.2.2.1.	El alta del socio.....	233
3.4.2.2.2.1.1.	El número mínimo de socios. ....	234
3.4.2.2.3.	La salida del socio. ....	235
3.4.2.2.3.1.	La expulsión del socio.....	235
3.4.2.2.4.	La transmisión de la condición de socio. ....	236
3.4.2.2.5.	Los derechos especiales del socio. ....	237
3.4.2.2.6.	Las obligaciones particulares del socio y de la sociedad cooperativa. ...	237
3.4.2.2.7.	La existencia de varias clases de socios.....	238
3.4.2.3.	Las diferencias relacionadas con la toma de decisiones. ....	239
3.4.2.3.1.	El principio de una persona un voto. ....	239
3.4.2.3.2.	El voto plural ponderado.....	239
3.4.2.3.3.	Algunas consideraciones en torno a la toma de decisiones en las sociedades cooperativas. ....	240
3.4.2.3.4.	La existencia de sociedades cooperativas mixtas. ....	241
3.4.2.4.	Las diferencias relacionadas con la responsabilidad. ....	242
3.4.2.4.1.	La perspectiva del socio.....	242
3.4.2.4.1.1.	La responsabilidad del socio por las pérdidas del ejercicio.....	243
3.4.2.4.1.2.	La perspectiva de las sociedades cooperativas y sus acreedores. ....	244
3.4.2.4.1.3.	Las diferencias en los derechos de los acreedores del socio. ....	245
3.4.2.5.	Las diferencias en la administración y gestión.....	246
3.4.2.5.1.	Las diferencias en los órganos de gobierno. ....	246
3.4.2.5.1.1.	La profesionalización de los órganos de gobierno.....	247
3.4.2.5.2.	El destino de fondos especiales para la educación y promoción. ....	248
3.4.2.5.3.	El asociacionismo cooperativo.....	248
3.4.2.6.	Las diferencias relacionadas con los costes de agencia. ....	249
3.4.3.	Las características diferenciadoras con base en los flujos reales. ....	250
3.4.3.1.	El principio de homogeneidad de los socios. ....	250
3.4.3.2.	El principio de subsidiariedad.....	250
3.4.3.3.	El principio de exclusividad.....	251
3.4.3.4.	Las diferencias en la productividad de los factores como consecuencia de la participación.....	252
3.4.3.5.	Las operaciones con terceros no socios. ....	252
3.4.3.6.	La existencia de secciones. ....	254
3.4.4.	Las características diferenciadoras con base en los flujos financieros. ....	255

3.4.4.1.	Introducción. ....	255
3.4.4.2.	El objetivo económico-financiero. ....	256
3.4.4.2.1.	La ausencia de fin de lucro. ....	257
3.4.4.2.2.	Los objetivos intermedios. ....	257
3.4.4.3.	Los fondos obligatorios. ....	258
3.4.4.3.1.	El fondo de reserva obligatorio (FRO). ....	258
3.4.4.3.2.	El fondo de educación y promoción (FEP). ....	260
3.4.4.4.	El capital social. ....	260
3.4.4.4.1.	El capital social mínimo. ....	261
3.4.4.4.2.	El carácter variable del capital social. ....	262
3.4.4.4.2.1.	Las diferencias derivadas del carácter variable del capital social. ....	263
3.4.4.4.2.1.1.	El capital social como garantía ante terceros. ....	263
3.4.4.4.2.1.2.	La descapitalización de la sociedad. ....	264
3.4.4.4.2.2.	Las diferencias en las operaciones sobre el capital social. ....	264
3.4.4.4.2.2.1.	Las fusiones de sociedades cooperativas. ....	264
3.4.4.4.2.2.2.	La obligación de disolución de la sociedad. ....	265
3.4.4.4.2.2.3.	La liquidación de las sociedades cooperativas. ....	266
3.4.4.4.3.	La participación del socio en el capital de la sociedad cooperativa. ....	267
3.4.4.4.3.1.	El régimen de aportaciones. ....	267
3.4.4.4.3.1.1.	Las aportaciones obligatorias. ....	267
3.4.4.4.3.1.2.	Las cuotas de ingreso. ....	268
3.4.4.4.3.1.3.	El límite a las aportaciones de los socios. ....	268
3.4.4.4.3.2.	La liquidación de participaciones. ....	269
3.4.4.4.4.	La transmisión de participaciones. ....	270
3.4.4.5.	Los resultados cooperativos y el reparto del beneficio. ....	270
3.4.4.5.1.	El régimen fiscal de las sociedades cooperativas. ....	270
3.4.4.5.1.1.	Las clases de resultados. ....	272
3.4.4.5.1.2.	Las sociedades cooperativas protegidas. ....	273
3.4.4.5.1.3.	Los gravámenes en el impuesto de sociedades. ....	274
3.4.4.5.1.4.	La contabilidad en los resultados. ....	275
3.4.4.5.2.	La distribución del excedente. ....	276
3.4.4.5.2.1.	La anticipación del resultado. ....	277
3.4.4.5.3.	Las retribuciones al capital. ....	278
3.4.4.5.3.1.	El interés limitado. ....	279
3.4.4.5.3.2.	La relación entre retribución al capital y resultado. ....	280

3.4.4.5.3.3. La implicación fiscal de la retribución al capital social. ....	281
3.4.4.5.4. La imputación de pérdidas. ....	281
3.4.4.5.5. La planificación fiscal del socio. ....	282
3.4.4.6. El límite de operaciones con terceros desde la perspectiva económica. ....	283
3.4.4.7. El acceso a las fuentes de financiación. ....	283
3.4.4.7.1. El acceso a los mercados de capitales. ....	285
3.4.4.7.2. Las secciones de crédito. ....	285
3.4.4.7.3. Las ayudas y subvenciones. ....	286
4. LOS FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA. ....	291
4.1. EL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS. ....	291
4.1.1. Introducción. ....	291
4.1.2. La información contable. ....	292
4.1.2.1. La evolución de la normativa contable para las sociedades cooperativas. ....	293
4.1.2.2. La normativa que regula las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales. ....	295
4.1.2.2.1. Las novedades del Nuevo Plan General Contable 2007 (NPGC). ....	296
4.1.2.2.1.1. Las sociedades cooperativas agrarias y el Nuevo Plan General Contable. ....	297
4.1.2.3. Las diferentes leyes de aplicación en las sociedades cooperativas agrarias. ....	298
4.1.2.3.1. La Orden EHA/3360/2010. ....	299
4.1.2.3.1.1. El efecto de la Orden EHA/3360/2010 en las sociedades cooperativas agrarias. ....	301
4.1.2.3.1.2. La percepción y la opinión de las sociedades cooperativas agrarias sobre la consideración del capital social. ....	304
4.1.3. Los estados financieros de las sociedades cooperativas agrarias y su análisis. ....	306
4.1.3.1. El balance en las sociedades cooperativas agrarias. ....	307
4.1.3.1.1. El activo en las sociedades cooperativas agrarias. ....	308
4.1.3.1.1.1. El activo no corriente en las sociedades cooperativas agrarias. ....	308
4.1.3.1.1.2. El activo corriente en las sociedades cooperativas agrarias. ....	309
4.1.3.1.2. El patrimonio neto y pasivo en las sociedades cooperativas agrarias. ....	312
4.1.3.1.2.1. El patrimonio neto. ....	312
4.1.3.1.2.2. Los pasivos corrientes y no corrientes. ....	316
4.1.3.1.3. La comparación de la clasificación de las partidas del balance entre sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales. ....	320

4.1.3.2.	La cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas agrarias.	322
4.1.3.2.1.	Las particularidades en la cuenta de pérdidas y ganancias entre sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales. ....	324
4.1.3.3.	El estado de cambios del patrimonio neto en las sociedades cooperativas agrarias.	327
4.1.3.4.	El estado de flujos de efectivo en las sociedades cooperativas agrarias. ....	329
4.1.3.5.	La memoria en las sociedades cooperativas agrarias. ....	331
4.1.3.6.	Los estados financieros abreviados en las sociedades cooperativas agrarias.	332
4.1.3.7.	La importancia de las cuentas auditadas. ....	334
4.1.3.7.1.	La auditoría en las sociedades cooperativas. ....	338
4.1.3.7.2.	Los aspectos a tener en cuenta en el programa de auditoría en las sociedades cooperativas. ....	349
4.1.3.7.2.1.	El área de fondos propios. ....	350
4.1.3.7.2.2.	El área del fondo de educación y promoción (FEP). ....	350
4.1.3.7.2.3.	El área de proveedores, compras y otras cuentas a pagar. ....	351
4.1.3.7.2.4.	El área de cuentas con la Hacienda Pública (impuesto de sociedades).	352
4.1.3.7.2.5.	El área de pérdidas y ganancias. ....	353
4.1.3.7.2.6.	El área de la memoria. ....	353
4.2.	EL ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO APLICANDO LA METODOLOGÍA DE LAS RATIOS. ....	355
4.2.1.	Los aspectos previos al análisis. ....	355
4.2.1.1.	La muestra y la metodología del estudio. ....	355
4.2.1.2.	La justificación de la metodología de las ratios. ....	359
4.2.1.3.	Historia y evolución del análisis mediante ratios. ....	360
4.2.1.4.	La clasificación y selección de las ratios. ....	365
4.2.1.5.	Limitaciones de las ratios en el análisis económico-financiero. ....	368
4.2.1.6.	Las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar en el análisis económico-financiero mediante ratios. ....	370
4.2.2.	El análisis económico-financiero de las ratios. ....	371
4.2.2.1.	La selección de submuestras y las medidas adoptadas para minimizar las limitaciones de las ratios en el análisis económico-financiero. ....	371
4.2.2.2.	El análisis de las ratios. ....	377
4.2.2.3.	Las ratios de estructura. ....	379
4.2.2.3.1.	La ratio de solvencia. ....	381
4.2.2.3.2.	El coeficiente de solvencia. ....	386

4.2.2.3.3.	La ratio de liquidez.....	392
4.2.2.3.4.	La ratio de endeudamiento a largo plazo (liquidez del socio).....	396
4.2.2.3.5.	La ratio de apalancamiento. ....	401
4.2.2.4.	Las ratios de rentabilidad.....	405
4.2.2.4.1.	La rentabilidad de los recursos propios. ....	406
4.2.2.4.2.	La rentabilidad del capital.....	410
4.2.2.4.3.	La rentabilidad de los activos.....	414
4.2.2.4.4.	El margen de beneficio. ....	418
4.2.2.5.	Las ratios de eficiencia. ....	422
4.2.2.5.1.	Las ratios operacionales.....	422
4.2.2.5.1.1.	La rotación de existencias. ....	422
4.2.2.5.1.2.	El periodo de cobro.....	426
4.2.2.5.1.3.	El periodo de crédito.....	429
4.2.2.5.1.4.	La rotación de activos netos. ....	433
4.2.2.5.1.5.	Los intereses de cobertura. ....	436
4.2.2.5.2.	Las ratios por empleado.....	440
4.2.2.5.2.1.	El beneficio por empleado.....	441
4.2.2.5.2.2.	Ingresos de explotación por empleado.....	444
4.2.2.5.2.3.	El coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación. ..	448
4.2.2.5.2.4.	El coste medio de los empleados. ....	451
4.2.2.5.2.5.	Los recursos propios por empleado. ....	455
4.2.2.5.2.6.	El capital circulante por empleado.....	459
4.2.2.5.2.7.	El total de activo por empleado. ....	462
5.	CONCLUSIONES.....	469
6.	BIBLIOGRAFÍA.....	517
	ANEXO.....	569

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Las estadísticas de las sociedades cooperativas agrarias en España .....	10
Tabla 2 - Cuota de mercado en España en porcentaje según subsector agrícola .....	11
Tabla 3 - Cuota de mercado en Europa en porcentaje para el periodo 2003/2008 .....	11
Tabla 4 - Las Leyes Cooperativas de las Comunidades Autónomas .....	60
Tabla 5 - La clasificación de la agroindustria según el grado de participación de las materias primas.....	78
Tabla 6 - Debilidades y problemas más comunes en las empresas en general .....	98
Tabla 7 - Causas de fracaso empresarial en porcentaje en función de la vida de la empresa .....	99
Tabla 8 - Magnitudes sobre la evolución de las sociedades cooperativas agrarias en España (BEL, 2013: p. 404). .....	111
Tabla 9 - Tipos de socios en las sociedades cooperativas .....	140
Tabla 10 - Características del derecho a voto plural en función del tipo de sociedad cooperativa .....	152
Tabla 11 - Límites al voto en sociedades cooperativas de segundo grado .....	153
Tabla 12 - Resumen de las principales limitaciones a la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas .....	157
Tabla 13 - Instrumentos de comercialización según la consideración en importancia por parte de las sociedades cooperativas agrarias .....	168
Tabla 14 - Términos de la fórmula de financiación .....	185
Tabla 15 - Tipos de resultados en las sociedades cooperativas agrarias .....	187
Tabla 16 - Esquema de formación del resultado cooperativo y el destino de las partidas .....	191
Tabla 17 - Esquema de formación del resultado no cooperativo y el destino de las partidas....	192
Tabla 18 - Clasificación de los recursos financieros.....	194
Tabla 19 - Esquema de la estructura financiera de las sociedades cooperativas .....	195
Tabla 20 - Características de los aumentos y disminuciones de capital social en la sociedad cooperativa agraria.....	203
Tabla 21 - Clasificación de las aportaciones al capital social en las sociedades cooperativas ..	204
Tabla 22 - Los principales impuestos que afectan a las sociedades cooperativas agrarias y su posible beneficio fiscal.....	220
Tabla 23 - Relación entre el número de sociedades anónimas, limitadas y cooperativas respecto al total de sociedades .....	226
Tabla 24 - Principales características diferenciadoras de las sociedades capitalistas convencionales en comparación con las sociedades cooperativas agrarias.....	227
Tabla 25 - Competencias reguladoras en función del tipo de sociedad .....	228
Tabla 26 - Leyes autonómicas, fecha de publicación y organismo del que depende .....	229
Tabla 27 - Diferencias debidas al marco legal.....	232
Tabla 28 - Diferencias por la comisión de infracciones .....	232
Tabla 29 - Diferencias en el cumplimiento de los principios sociales .....	233
Tabla 30 - Diferencias relacionadas con el alta del socio .....	234
Tabla 31 - Diferencias respecto al número mínimo de socios para constituir la sociedad .....	235
Tabla 32 - Diferencias en la expulsión del socio .....	236
Tabla 33 - Diferencias en la transmisión de la condición de socio.....	237
Tabla 34 - Diferencias en los derechos especiales del socio .....	237
Tabla 35 - Diferencias en las obligaciones especiales del socio.....	238
Tabla 36 - Diferencias en la existencia de varias clases de socios.....	238
Tabla 37 - Diferencias en la toma de decisiones.....	239

Tabla 38- - Diferencias en el voto plural ponderado.....	240
Tabla 39 - Otras diferencias en torno a la toma de decisiones y el crecimiento .....	240
Tabla 40 - Otras diferencias que facilitan o dificultan la toma de decisiones .....	241
Tabla 41 - Forma jurídica que se aproxime a su comparada .....	242
Tabla 42 - Diferencias en la responsabilidad del socio .....	243
Tabla 43 - Diferencias en la responsabilidad del socio en caso de pérdidas de la sociedad en el ejercicio.....	244
Tabla 44 - Diferencias en la responsabilidad de la sociedad frente a sus acreedores .....	245
Tabla 45 - Diferencias en los derechos de los acreedores de los socios.....	246
Tabla 46 - Diferencias en los órganos de gobierno.....	247
Tabla 47 - Diferencias en la profesionalización de los cargos directivos .....	248
Tabla 48 - Diferencias en la dotación de fondos especiales .....	248
Tabla 49 - Diferencias en el interés para fomentar el asociacionismo .....	249
Tabla 50 - Diferencias en relación con los costes de agencia.....	250
Tabla 51 - Diferencias en función de la homogeneidad de los socios .....	250
Tabla 52 - Diferencias en relación con el principio de subsidiariedad .....	251
Tabla 53 - Diferencias respecto al principio de exclusividad.....	251
Tabla 54 - Diferencias en la productividad de los factores como consecuencia de la participación .....	252
Tabla 55 - Limite de las operaciones con terceros según la clase de sociedad cooperativa .....	253
Tabla 56 - Diferencias en la actividad con terceros .....	254
Tabla 57 - Diferencias en la constitución de secciones .....	254
Tabla 58 - Diferencias en relación con el objetivo económico.....	257
Tabla 59 - Diferencias en ánimo de lucro .....	257
Tabla 60 - Diferencias en los objetivos intermedios .....	258
Tabla 61 - Diferencias en la dotación de fondos obligatorios "semejantes" .....	259
Tabla 62 - Diferencias en la dotación de fondos especiales .....	260
Tabla 63 - Diferencias en el capital mínimo de constitución .....	261
Tabla 64 - Diferencias en la estabilidad del capital social .....	263
Tabla 65 - Diferencias en el capital social como garantía ante terceros .....	264
Tabla 66 - Diferencias en el riesgo de descapitalización .....	264
Tabla 67 - Diferencias en la integración empresarial.....	265
Tabla 68 - Diferencias en la obligación legal de disolución.....	265
Tabla 69 - Diferencias en la liquidación de la sociedad.....	266
Tabla 70 - Diferencias en el régimen de aportaciones .....	268
Tabla 71 - Diferencias en el efecto dilución.....	268
Tabla 72 - Diferencias en el límite de aportaciones a los socios .....	269
Tabla 73 - Diferencias en la liquidación de las participaciones.....	269
Tabla 74 - Diferencias en la transmisión de participaciones .....	270
Tabla 75 - Diferencias en el régimen fiscal .....	271
Tabla 76 - Ventajas fiscales en función del tipo de impuesto .....	272
Tabla 77 - Diferencias en la clase de resultado .....	272
Tabla 78 - Diferencias en la existencia de regímenes fiscales especiales .....	273
Tabla 79 - Diferencias en el régimen fiscales especial .....	273
Tabla 80 - Los tipos de gravamen para los años 2013 y 2014.....	274
Tabla 81 - Los tipos de gravamen para los años 2015 y 2016.....	275
Tabla 82 - Diferencias en la contabilidad.....	276



Tabla 83 - Diferencias en reparto del beneficio .....	277
Tabla 84 - Diferencias en la forma de reparto del beneficio .....	278
Tabla 85 - Diferencias en la remuneración del capital social .....	279
Tabla 86 - Diferencias en la fijación de la retribución al capital .....	280
Tabla 87 - Diferencias en la relación entre la retribución al capital y el resultado .....	281
Tabla 88 - Diferencias en la incidencia fiscal del reparto del resultado .....	281
Tabla 89 - Diferencias en la imputación de pérdidas .....	282
Tabla 90 - Diferencias en la planificación fiscal de los socios .....	282
Tabla 91 - Diferencias en las operaciones con terceros .....	283
Tabla 92 - Diferencias en la financiación por parte de los socios.....	284
Tabla 93 - Diferencias en el acceso a los mercados de capitales .....	285
Tabla 94 - Diferencias en la constitución de secciones de crédito.....	286
Tabla 95 - Diferencias en la concesión de ayudas y subvenciones .....	287
Tabla 96 - Criterios de clasificación de las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010.....	302
Tabla 97 - Criterios de clasificación de las remuneraciones a las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010.....	303
Tabla 98 - Comparación entre el activo no corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales .....	309
Tabla 99 - Comparación entre el activo corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales .....	311
Tabla 100 - Comparación entre los fondos propios en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales .....	315
Tabla 101 - Comparación entre el pasivo no corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales .....	318
Tabla 102 - Comparación entre el pasivo corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales .....	319
Tabla 103 - Modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias para las sociedades cooperativas según la Orden EHA/3360/2010.....	323
Tabla 104 - Supuestos especiales para las sociedades cooperativas de viviendas .....	345
Tabla 105 - Resumen de los casos posibles de auditoría en las sociedades cooperativas .....	346
Tabla 106 - Relación entre el número de sociedades existentes en España según el Instituto Nacional de Estadística y las existentes en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para el año 2013 .....	357
Tabla 107 - Número de sociedades cooperativas agrarias existente en España según el OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL (2013) y las existentes en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para el año 2013.....	357
Tabla 108 - Error muestral en porcentaje de las distintas sociedades seleccionadas .....	358
Tabla 109 - Particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar el análisis económico-financiero mediante ratios .....	371
Tabla 110 - Criterio de la Comisión Europea para definir los tipos de empresa .....	372
Tabla 111 - Categorización según criterio de la Comisión Europea para los tipos de empresa de las sociedades cooperativas agrarias .....	372
Tabla 112 - Número de empresas de la muestra según el criterio del balance general para definir los tipos de empresa .....	373
Tabla 113 - Número de empresas de las muestras 1 y 2 .....	374
Tabla 114 - Número de empresas de las muestras 3 y 4 .....	375

Tabla 115 - Ratios de solvencia de la muestra uno .....	383
Tabla 116 - Ratios de solvencia de la muestra dos .....	383
Tabla 117 - Ratios de solvencia de la muestra tres .....	384
Tabla 118 - Ratios de solvencia de la muestra cuatro .....	384
Tabla 119 - Resultado ANOVA de la ratio de solvencia .....	385
Tabla 120 - Los coeficientes de solvencia de la muestra uno (en %) .....	388
Tabla 121 - Los coeficientes de solvencia de la muestra dos (en %) .....	388
Tabla 122 - Los coeficientes de solvencia de la muestra tres (en %) .....	389
Tabla 123 - Los coeficientes de solvencia de la muestra cuatro (en %) .....	390
Tabla 124 - Resultado ANOVA de la ratio de coeficiente de solvencia .....	390
Tabla 125 - Las ratio de liquidez de la muestra uno .....	393
Tabla 126 - Las ratio de liquidez de la muestra dos .....	394
Tabla 127 - Las ratio de liquidez de la muestra tres .....	394
Tabla 128 - Las ratio de liquidez de la muestra cuatro .....	395
Tabla 129 - Resultado ANOVA de la ratio de liquidez .....	395
Tabla 130- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra uno .....	398
Tabla 131- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra dos .....	398
Tabla 132- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra tres .....	399
Tabla 133- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra cuatro .....	399
Tabla 134 - Resultado ANOVA de la ratio de endeudamiento a largo plazo .....	400
Tabla 135 - Las ratios de apalancamiento de la muestra uno (en %) .....	402
Tabla 136 - Las ratios de apalancamiento de la muestra dos (en %) .....	402
Tabla 137 - Las ratios de apalancamiento de la muestra tres (en %) .....	403
Tabla 138 - Las ratios de apalancamiento de la muestra cuatro (en %) .....	403
Tabla 139 - Resultado ANOVA de la ratio de apalancamiento .....	404
Tabla 140 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra uno (en %) .....	406
Tabla 141 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra dos (en %) .....	407
Tabla 142 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra tres (en %) .....	408
Tabla 143 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra cuatro (en %) .....	408
Tabla 144 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad de recursos propios .....	409
Tabla 145 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra uno (en %) .....	411
Tabla 146 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra dos (en %) .....	411
Tabla 147 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra tres (en %) .....	412
Tabla 148 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra cuatro (en %) .....	412
Tabla 149 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad del capital .....	413
Tabla 150 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra uno (en %) .....	415
Tabla 151 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra dos (en %) .....	415
Tabla 152 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra tres (en %) .....	416
Tabla 153 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra cuatro (en %) .....	416
Tabla 154 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad de los activos .....	417
Tabla 155 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra uno (en %) .....	418
Tabla 156 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra dos (en %) .....	419
Tabla 157 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra tres (en %) .....	420
Tabla 158 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra cuatro (en %) .....	420
Tabla 159 - Resultado ANOVA de la ratio de margen de beneficios .....	421
Tabla 160 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra uno .....	423
Tabla 161 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra dos .....	424

Tabla 162 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra tres .....	424
Tabla 163 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra cuatro .....	425
Tabla 164 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de existencias .....	425
Tabla 165 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra uno (días).....	427
Tabla 166 - Las ratio de periodo de cobro de la muestra dos (días) .....	427
Tabla 167 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra tres (días).....	428
Tabla 168 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra cuatro (días).....	428
Tabla 169 - Resultado ANOVA de la ratio de periodo de cobro .....	429
Tabla 170 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra uno (días).....	430
Tabla 171 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra dos (días) .....	431
Tabla 172 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra tres (días).....	431
Tabla 173 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra cuatro (días).....	432
Tabla 174 - Resultado ANOVA de la ratio de periodo de crédito .....	432
Tabla 175 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra uno .....	434
Tabla 176 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra dos .....	434
Tabla 177 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra tres .....	435
Tabla 178 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra cuatro .....	435
Tabla 179 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de activos netos .....	436
Tabla 180 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra uno .....	437
Tabla 181 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra dos .....	438
Tabla 182 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra tres.....	438
Tabla 183 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra cuatro .....	439
Tabla 184 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de intereses de cobertura .....	439
Tabla 185 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra uno (en miles).....	441
Tabla 186 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra dos (en miles) .....	442
Tabla 187 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra tres (en miles).....	443
Tabla 188 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra cuatro (en miles) .....	443
Tabla 189 - Resultado ANOVA de la ratio de beneficios por empleado .....	444
Tabla 190 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra uno (en miles de euros) .....	445
Tabla 191 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra dos (en miles de euros) .....	446
Tabla 192 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra tres (en miles de euros) .....	446
Tabla 193 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra cuatro (en miles de euros) .....	447
Tabla 194 - Resultado ANOVA de la ratio de ingresos de explotación por empleado .....	447
Tabla 195 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra uno (en %) .....	449
Tabla 196 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra dos (en %) .....	449
Tabla 197 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra tres (en %) .....	450
Tabla 198 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra cuatro (en %) .....	450
Tabla 199 - Resultado ANOVA de la ratio de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación .....	451

Tabla 200 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra uno .....	452
Tabla 201 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra dos .....	453
Tabla 202 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra tres.....	453
Tabla 203 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra cuatro.....	454
Tabla 204 - Resultado ANOVA de la ratio de coste medio de empleados.....	454
Tabla 205 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra uno.....	456
Tabla 206 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra dos .....	456
Tabla 207 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra tres .....	457
Tabla 208 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra cuatro .....	457
Tabla 209 - Resultado ANOVA de la ratio de recursos propios por empleado.....	458
Tabla 210 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra uno.....	459
Tabla 211 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra dos .....	460
Tabla 212 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra tres .....	461
Tabla 213 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra cuatro .....	461
Tabla 214 - Resultado ANOVA de la ratio de capital circulante por empleado.....	462
Tabla 215 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra uno.....	463
Tabla 216 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra dos .....	464
Tabla 217 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra tres .....	464
Tabla 218 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra cuatro.....	465
Tabla 219 - Resultado ANOVA de la ratio de total de activo por empleado .....	465
Tabla 220 - Cuadro resumen de las principales características diferenciadoras entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales .....	486
Tabla 221 - Principales características diferenciadoras entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales respecto a los impuestos a los que están sujetas .....	497
Tabla 222 - Criterios de clasificación de las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010.....	500
Tabla 223 - Criterios de clasificación de las remuneraciones a las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010.....	500
Tabla 224 - Particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar el análisis económico-financiero mediante ratios .....	507
Tabla 225 - Resumen de la validez de las ratios analizadas .....	509
Tabla 226 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y el total de activo .....	569
Tabla 227 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el total de activo .....	569
Tabla 228 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y los ingresos de explotación .....	570
Tabla 229 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y los ingresos de explotación .....	570
Tabla 230 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y el número de empleados.....	571
Tabla 231 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el número de empleados.....	571
Tabla 232 -- Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y el total de activo .....	572
Tabla 233 -- Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el total de activo .....	572

Tabla 234 - Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y los ingresos de explotación .....	573
Tabla 235 - Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y los ingresos de explotación .....	573
Tabla 236 -Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y el número de empleados.....	574
Tabla 237 -Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el número de empleados.....	574
Tabla 238 -- Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el total de activo .....	575
Tabla 239 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el total de activo .....	575
Tabla 240 -- Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el ingreso de explotación.....	576
Tabla 241 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el ingreso de explotación .....	576
Tabla 242 - Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el número de empleados.....	577
Tabla 243 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el número de empleados .....	577
Tabla 244 - Descripción de la muestra 4 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la actividad .....	578
Tabla 245 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y el total de activo.....	579
Tabla 246 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y los ingresos de explotación.....	579
Tabla 247 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y el número de empleados .....	580

## **RESUMEN. ABSTRACT.**

### RESUMEN:

#### Estudio de la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas agrarias a través del análisis financiero.

Debido a la particular forma de funcionamiento de las sociedades cooperativas agrarias en las que los socios participan en todos los flujos empresariales, la toma de decisiones difiere de las empresas capitalistas convencionales y condiciona su funcionamiento y, por tanto, sus resultados. Esta toma de decisiones, tanto de los socios como de la propia sociedad cooperativa en su conjunto, está condicionada por la ley aplicable y por los principios cooperativos. Para la valoración de la eficiencia en la toma de decisiones, se utiliza el análisis económico-financiero tradicional que se realiza a través de las ratios. No obstante, este tipo de análisis no tiene en cuenta las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias ni de las empresas de participación.

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis formal y pormenorizado de la identidad de las sociedades cooperativas agrarias. Se profundiza especialmente en el área de la toma de decisiones para analizar en detalle las ventajas e inconvenientes que pueden tener este tipo de empresas frente a las empresas capitalistas convencionales y que pueden suponer diferencias en términos de eficiencia productiva. Asimismo, habida cuenta de que sus especiales características hacen improbable la utilización del análisis convencional, se exponen unas medidas correctoras sobre los estados contables y las ratios como instrumentos de análisis económico-financiero para permitir evaluar su estructura económica y financiera.

Para ello, se analizan las particulares características de las sociedades cooperativas agrarias que emanan de los denominados principios cooperativos y que se concretan en el articulado de las diferentes leyes de sociedades cooperativas. Dichos principios promueven la participación de los socios en todos y cada uno de los procesos: el real, el informativo decisonal y el financiero, lo que condiciona su comportamiento al generarse diferencias competitivas con otro tipo de empresas tales como las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada. Para este estudio, se analizan los fundamentos de las sociedades cooperativas como empresas de participación y como

empresas agrarias, desde el punto de vista del enfoque sistémico prestando especial atención a la participación de los socios en cada uno de ellos.

Con el estudio de los flujos y sus particularidades, se procede a realizar un análisis empírico mediante una comparación entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales a través de una muestra seleccionada de ambos tipos de empresas. La selección de las sociedades a estudiar se realiza a partir de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) en la que se obtienen los datos de las cuentas anuales, con objeto de obtener y comparar una serie de ratios económico-financieros (ratios de estructura, rentabilidad y de eficiencia).

Los resultados obtenidos tras el análisis económico-financiero muestran una disparidad significativa en la comparación con las ratios propuestas entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales. En efecto, las ratios de estructura y rentabilidad no son comparables, mientras que algunas de las ratios de eficiencia pueden servir para la comparación entre ambos tipos de sociedades.

Las conclusiones de este trabajo han permitido profundizar en el estudio de las diferencias que existen entre las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas convencionales así como los factores que las generan y cómo afectan éstos a su análisis. De este modo, el análisis económico-financiero que de forma efectiva puede ser válido para medir la eficiencia de las sociedades cooperativas agrarias es aquel que procure analizar el cumplimiento del objetivo económico-financiero establecido en términos de mayor valor de la empresa para los socios con base en las mayores contraprestaciones recibidas de la empresa en la que participa.

## ABSTRACT:

A study of the efficiency in the decision making of the agricultural cooperative societies through financial analysis.

Due to the particular way agricultural cooperative societies work, where their members take part in the managerial flows, the decision making differs from capitalist companies and determines its operation and, therefore, its financial results. This decision making in the cooperatives societies is conditioned by laws and the cooperative principles. To assess the efficiency in decision making, it is used a traditional economic-financial analysis based on ratios. Nevertheless, this analysis does not take into account the specific characteristics of agricultural cooperative societies or labour managed firms.

The main purpose of the present paper is to analyze in detail the identity of the agricultural cooperative societies. Specifically, it will delve into the field of decision making to analyze the advantages and disadvantages that can have these companies over conventional capitalist firms and may involve differences in terms of the productive efficiency. Hence, bearing in mind the special characteristics of the agricultural cooperative societies make it unlikely the use of conventional analysis. In this way, some corrective measures on the accounting statements and ratios as instruments of economic and financial analysis are presented to allow assessment of their economic and financial structure.

To do this, the particular characteristics of agricultural cooperatives societies, emanating from the cooperative principles and which are specified in the articles of different cooperative societies laws, are studied. These principles promote the participation of the members in every process: real, informative and financial, which determines their behavior to generate competitive differences with other types of companies. For this study, the fundamentals of agricultural cooperative societies as participation and agrarian companies are analyzed from the point of view of the systemic approach (the informative decisional flow, real flows and financial flows) with special attention to the participation of members in each.

With the study of the managerial flow and their particularities, an empirical analysis is carried out, using a comparison between agricultural cooperatives and conventional capitalist societies through a selected sample of both types of companies. The selection of companies is made from the database



Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) in which the annual accounts data are obtained in order to compare a set of economic and financial ratios (leveraging, profitability and efficiency ratios).

The results obtained after the economic and financial analyzes show a significant disparity in the comparison of the proposals ratios between agricultural cooperatives and conventional capitalist societies. Indeed, the structure and profitability ratios are not comparable, while some of the efficiency ratios can be used to compare the two types of companies.

The conclusions of this paper have allowed further study of the differences between cooperatives societies and conventional capitalist firms and the factors that generate them and how they affect your analysis. Thus, the economic-financial analysis, that can be effectively valid for measuring the efficiency of agricultural cooperatives societies, is one that seeks to analyze the fulfillment of economic and financial objective set in terms of increased business value for their members based on the major considerations received from the company in which they participate.

## *INTRODUCCIÓN*



## **1. INTRODUCCIÓN.**

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis formal y pormenorizado de la identidad de las sociedades cooperativas agrarias. Se profundiza especialmente en el área de la toma de decisiones para analizar en detalle las ventajas y desventajas que pueden tener este tipo de sociedades frente a las sociedades capitalistas convencionales.

El estudio se centra en el ámbito geográfico de España, y en ocasiones, en los casos particulares de las distintas autonomías del Estado español.

La sociedad cooperativa, como empresa de participación (GARCÍA GUTIÉRREZ, 1991) debe perseguir unos fines coherentes con su esencia (BEL, 1995: p. 16). Estos fines definen unas características diferentes a las sociedades capitalistas convencionales que pueden suponer cambios en términos de eficiencia en cada uno de los procesos que se desarrollan. La sociedad cooperativa como organización socio-económica ha de ser eficiente y, por tanto, debe actuar de acuerdo con unos requisitos y con unos requerimientos que le permitan desarrollarse en el entorno socio-económico en el que se encuentra inmersa (BEL, 1995).

Se analizan las particulares características de las sociedades cooperativas agrarias que emanan de los denominados principios cooperativos (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 1995) y que se concretan en el articulado de las diferentes leyes de sociedades cooperativas. Dichos principios promueven la participación de los socios en todos y cada uno de los procesos: real, informativo decisional y financiero, lo que condiciona su comportamiento al generarse diferencias competitivas con otro tipo de empresas capitalistas convencionales, las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada.

A lo largo del presente trabajo, tras una introducción de los fundamentos de las sociedades cooperativas como empresas de participación y como empresas agrarias, se analizan desde el punto de vista del enfoque sistémico (GUTEMBERG, 1964) los flujos informativo-decisionales, los flujos reales y los flujos financieros de la sociedad cooperativa agraria y cómo la participación de los socios en cada uno de ellos genera particularidades en los estados financieros.

Con el estudio de los flujos y sus particularidades, se compara, mediante el análisis económico financiero, a las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales del sector agrario.

Las conclusiones de este trabajo permitirán conocer las diferencias que existen entre las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas convencionales así como los factores que las generan y cómo afectan al análisis financiero. Así, se podrá valorar la conveniencia de la utilización del análisis económico financiero convencional basado en la metodología de los ratios para las sociedades cooperativas o, por el contrario, la necesidad de proponer nuevos criterios de análisis alternativos que recojan sus especificidades.

En definitiva, el objetivo último del presente estudio es profundizar en la valoración de la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas agrarias mediante el análisis económico financiero basado en ratios, definiendo qué limitaciones existen y cómo se materializan éstas en los diferentes ratios. También se exponen algunas propuestas que puedan mejorar su comprensión y comparabilidad con las empresas capitalistas convencionales.

### **1.1. JUSTIFICACIÓN Y MOTIVACIÓN.**

La realización de este estudio se justifica, de una parte, por la importancia del sector agrario y el protagonismo que en él tienen las sociedades cooperativas agrarias; de otra, por el requerimiento de eficiencia que han de cumplir las sociedades cooperativas agrarias como empresas de participación de modo que los socios consigan la mayor contraprestación por su participación en cada uno de los procesos.

Además, el cumplimiento de los principios cooperativos que rigen el comportamiento de estas empresas las convierten en instrumentos con capacidad para influir en el entorno. No en vano son empresas democráticas, con unos fuertes valores de justicia, que no se deslocalizan y que pueden, por tanto, procurar trascender de su actividad propia para mejorar el medio en el que se desarrollan.

### **1.1.1.La importancia del sector agrario.**

El sector agrario es motivo de preocupación por parte de las distintas economías dentro y fuera de la Unión Europea. Por un lado por la necesidad de garantizar un nivel de vida justo a la población agraria tal como se establece en el Tratado de Roma y la Constitución Española y por otro lado, por la necesidad de garantizar abastecimientos de los productos agrarios a los consumidores (BEL, 1997: p. 11). Para la FAO (2014), el sector agrario, es la clave para reducir el hambre y la pobreza.

En el sector agrario la figura de la sociedad cooperativa agraria es considerada fundamental desde la Comisión Europea y los Estados miembros como medio para ayudar a los agricultores a organizarse y para consolidar su orientación al mercado y, así, generar unos ingresos sólidos mediante la captación de una mayor proporción del valor añadido en la cadena de abastecimiento alimentario (BIJMAN *et al.*, 2012: pp. 7-9).

En España, el apoyo institucional se concreta:

- Como empresa agraria, por parte del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.
- Como sociedad cooperativa<sup>1</sup> por parte de la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, que se encarga de todas las sociedades cooperativas independientemente de su clase. No obstante, el proceso de descentralización ha transferido determinadas materias a las Comunidades Autónomas (BEL, 1997: pp. 13-19).

La consideración de las sociedades cooperativas como instrumento fundamental para el sector agrario actual y el importante papel que han de tener en el futuro ha sido destacado por el Profesor SANZ JARQUE quien pone de manifiesto la importancia de la mejora de la actividad empresarial de los socios a través de la eficacia como instrumento de reforma y desarrollo social y como instrumento para resolver el problema de la cuestión de la tierra, de la empresa agraria y del mundo rural. Derivado de lo anterior, las sociedades cooperativas agrarias son recogidas en

---

<sup>1</sup> A partir de la consagración constitucional del fomento del cooperativismo “mediante una legislación adecuada” (art. 129.2 de la Constitución Española de 1978).

el articulado de todas las leyes de reforma agraria, reformismo agrario y desarrollo rural promulgadas en el mundo entero (SANZ, 1997: p. 7).

Las sociedades cooperativas agrarias actualmente tienen una gran importancia en la Unión Europea y en España, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Por un lado, por el elevado número de organizaciones existentes, de socios que las integran, de facturación, y de puestos de trabajo que generan. Por otro, por el protagonismo que adquieren los socios para mejorar la competitividad de las empresas agrarias a través de los servicios que les prestan (suministro de factores productivos, asesoramiento técnico, formación, información, innovación, acceso a ayudas para la mejora de sus explotaciones, transformación, comercialización, etcétera) así como para incrementar el poder de negociación de los agricultores frente a proveedores y clientes (ARCAS *et al.*, 2011).

Tabla 1 - Las estadísticas de las sociedades cooperativas agrarias en España

Estadísticas	2012
Número de sociedades cooperativas	3.844
Número de socios	1.179.323
Facturación (en millones de euros)	25.696
Total empleo directo	98.999
Ventas por empleado (€)	259.555

Fuente: EUROPEAN AGRI-COOPERATIVES - COGECA (2014: p. 138).

La cuota media de mercado de las sociedades cooperativas agrarias en la Unión Europea es del 40 por ciento (50 por ciento si se excluye a Portugal y Grecia). En España la cuota de mercado asciende a casi el 50 por ciento (BIJMAN *et al.*, 2012: pp. 33-34). Como se puede observar en la Tabla 2, en algunos sectores como el del aceite de oliva, la aceituna o el vino, las cuotas de mercado alcanzan el 70 por ciento del total.

Tabla 2 - Cuota de mercado en España en porcentaje según subsector agrícola

Subsector	Cuota de mercado aproximada
Aceite de oliva	70
Vino	70
Aceituna de mesa	70
Leche	> 40
Fruta	> 40
Hortalizas	> 40
Otros	< 25

Fuente: BIJMAN *et al.*, (2012: p. 41).

Tabla 3 - Cuota de mercado en Europa en porcentaje para el periodo 2003/2008

Pais	Leche	Frutas y hortalizas	Carne	Cereales
Alemania	68/70	45/50	35/28	
Austria	94/44		20/20	60/60
Bélgica	50/-	80/-	25/-	40/-
Dinamarca	97/-	30/-	90/-	80/-
España	40/40	15-45/15-45	25-35/25-35	35/35
Finlandia	97/97		78/83	
Francia	37/37	-35		74/74
Holanda	87/-	60/35		
Irlanda	97/97		70/-	
Italia	34/25	68/63	16/14	
Portugal	65/-			
Suecia	90/-		30/-	70/-
Eslovenia	76/-	76/-	76/-	28/-
Letonia	25/34	1/-		30/35

Fuente: ARCAS *et al.*, (2011: p. 72)

Desde un punto de vista social, es indiscutible la importancia de las sociedades cooperativas para la economía regional como empleadores y contribuyentes involucrados en los procesos de cohesión territorial y desarrollo socioeconómico. Contribuyen a la consecución de los objetivos de las políticas públicas, tales como, el desarrollo del capital humano, la mejora de la competencia y la sostenibilidad ambiental. Muchas sociedades cooperativas construyen su estrategia en torno a las características regionales basándose en sus propios principios porque son empresas ligadas al territorio que ejercen liderazgo en la economía de su zona de influencia (BIJMAN *et al.*, 2012: p. 11), (JULIÁ *et al.*, 2006), (BEL *et al.*, 2000: p. 103).



### **1.1.2.El estudio de la eficiencia en la toma de decisiones.**

Las sociedades cooperativas agrarias son empresas de participación que operan en el sector agrario. Su particular funcionamiento según el cual el socio es protagonista en todos y cada uno de los procesos que se desarrollan, requiere poner en marcha mecanismos que aseguren la participación de los socios en la sociedad cooperativa y que dicha participación sea eficiente, lo que se consigue, como no puede ser de otro modo, cuando el socio obtiene las mayores contraprestaciones por su participación incurriendo en los mínimos sacrificios.

Esta participación de los socios en los flujos, se traduce en una particular toma de decisiones que resulta diferente a la que se produce en las empresas capitalistas convencionales y que condiciona su funcionamiento y sus resultados. En este orden de cosas, la toma de decisiones va a estar condicionada por la legislación aplicable y por los principios cooperativos.

En España, la normativa sobre sociedades cooperativas se proclama inspirada en los principios cooperativos de la ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995). Sin embargo, la necesidad de aumentar la eficacia económica de esta legislación ha conducido a la existencia de interpretaciones legales permisivas y restrictivas de dichos principios. Las sociedades cooperativas españolas casi están obligadas a aplicar los principios cooperativos por imperativo legal (GALLEGO *et al.*, 2003).

Para medir la eficiencia en la toma de decisiones:

1. Se analizan cada uno de los procesos que se desarrollan en la empresa: el proceso real, el proceso informativo-decisional y el proceso financiero.
2. Se estudian las particulares características de cada uno de los procesos con base en la legislación actual.
3. Se valora cómo los principios cooperativos afectan a la toma de decisiones en cada uno de los flujos o procesos.
4. Se realiza una comparación de las características específicas de las sociedades cooperativas agrarias con respecto a las empresas capitalistas convencionales.
5. Por último, se establece un sistema que analice dicha eficiencia en la toma de decisiones.

Este estudio se centra de forma particular en el proceso financiero de las sociedades cooperativas agrarias por lo que, para la valoración de la eficiencia en este ámbito, se utiliza el análisis económico financiero a través de ratios.

### **1.1.3. La motivación del estudio.**

La motivación del estudio que se presenta parte de la percepción de que existe un desconocimiento de las empresas de participación, en general, y de la sociedad cooperativa, en particular, que motiva una escasa elección de estas formas jurídicas por parte de quienes deciden crear una empresa. Esto es, la falta de elección de estas empresas se basa en su desconocimiento por parte de los emprendedores.

La existencia de un marco jurídico complejo no facilita el entendimiento de las sociedades cooperativas. Además, el presente marco jurídico impone condicionantes a la toma de decisiones de las sociedades cooperativas que hace que no compitan en igualdad de condiciones con las sociedades capitalistas convencionales.

Por otra parte, las sociedades cooperativas presentan ciertas dificultades para aplicar las técnicas de análisis económico-financiero convencional. Es por esta razón por la que se va a profundizar en el estudio de las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias con el objetivo de entender cómo dichas especificidades se reflejan en el análisis económico-financiero, y de esta manera, mejorar la comprensión de las sociedades cooperativas agrarias y su comparación con otras empresas capitalistas convencionales que operan en el sector agrario.

## **1.2. HIPÓTESIS.**

La hipótesis principal en la que se basa este trabajo es que las especiales características de las sociedades cooperativas agrarias no permiten la comparación mediante el análisis económico financiero tradicional con las sociedades capitalistas convencionales.

El análisis económico financiero es necesario para valorar el funcionamiento de las sociedades cooperativas agrarias así como para evaluar si hay diferencias significativas en su comportamiento eficiente de manera que se pueda detectar qué causas generan dichas ineficiencias. El análisis económico financiero convencional no tiene en cuenta las particularidades de las sociedades cooperativas ni de las empresas de participación.

Es por ello necesario establecer unas premisas y unos ajustes en el análisis económico-financiero tradicional que tomen en cuenta dichas particularidades.

En el proceso seguido en este estudio, primero se realiza una caracterización de las sociedades cooperativas agrarias desde la perspectiva de los principios cooperativos (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL 1995) y normativas que regulan la toma de decisiones. Esta caracterización es especialmente detallada en los aspectos que conciernen al análisis económico financiero.

Con base en esta caracterización se obtienen unas diferencias en la toma de decisiones entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales. El análisis de esta falta de semejanza, muestra resultados sobre si existen ventajas y desventajas en función del marco jurídico existente.

A partir de estas diferencias y su contrastación a través del estudio empírico se detecta la validez o no del análisis económico financiero convencional.

De confirmarse la no validez del análisis económico-financiero convencional, se analizarán los factores que originan estas diferencias para servir de base para proporcionar unas medidas correctoras sobre los estados contables y sobre las ratios acordes con las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias con el objetivo de mejorar el análisis.

### **1.3. OBJETIVOS.**

Se plantea, a continuación, un objetivo general al que se llega tras la obtención de unos objetivos parciales que son la base del estudio.

#### **1.3.1.Objetivo general.**

- Proponer, con base en los estudios previos realizados, unas medidas correctoras sobre los estados contables y las ratios como instrumentos de análisis económico-financiero para las sociedades cooperativas agrarias habida cuenta de que sus especiales características hacen improbable la utilización del análisis convencional. Estas medidas correctoras deben permitir evaluar su estructura económica y financiera, analizando: la rentabilidad, el riesgo, el coste, la solvencia, la liquidez, etcétera.

#### **1.3.2.Objetivos parciales.**

- Analizar si entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales existen diferencias en los resultados obtenidos con base en el análisis económico financiero.
- Analizar si la forma jurídica de las sociedades cooperativas se traduce en una diferente estructura financiera en comparación con las sociedades capitalistas convencionales.
- Determinar si los indicadores históricos permiten ser ajustados a la evaluación financiera actual.
- Estudiar las diferencias existentes entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales del sector.
- Determinar el alcance del análisis financiero ofrecido por los indicadores tradicionales entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales.
- Conocer las limitaciones que presentan los resultados de los indicadores financieros tradicionales de rentabilidad, solvencia, liquidez y eficiencia.
- Identificar las principales características que generan dichas variaciones en los indicadores financieros tradicionales.
- Analizar cómo afecta el nuevo plan general contable en el análisis financiero de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **1.4. METODOLOGÍA.**

La metodología del trabajo comprende dos fases: una revisión teórica y un posterior análisis empírico.

##### **1.4.1.Revisión teórica.**

La revisión teórica parte de un estudio descriptivo pormenorizado sobre las sociedades cooperativas profundizando especialmente en el análisis funcional comparativo (GUTEMBERG, 1964) entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales del mismo sector.

Este proceso evoluciona desde lo general a lo particular, por lo que se parte del estudio de los fundamentos de las empresas de participación bajo la aplicación del enfoque sistémico utilizado por GARCÍA-GUTIÉRREZ (1991) para analizar a las sociedades cooperativas, en general, y llegar a concretar en el estudio de las sociedades cooperativas agrarias como empresas de participación y como empresas agrarias.

“Los conceptos de empresa de participación han sido definidos por el profesor GARCÍA-GUTIÉRREZ en su influyente contribución al libro “En Memoria de María Ángeles GIL LUENZAS” de título “La Economía Social o economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales” publicado en 1991, y después el artículo publicado en el número 33 de CIRIEC “La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada economía social. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información” (LEJARRIAGA, 2013: p. 19). En torno a este concepto se han formado los investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos.

En este punto, es preciso destacar la aportación de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)<sup>2</sup> que, desde 1963 publica trabajos originales de investigación que contribuyen a dar a conocer las últimas aportaciones en materia de organizaciones de participación y Economía Social.

---

<sup>2</sup> ISSN: Edición en papel: 1135-6618. Edición electrónica: 1885-8031.

Establecido el marco de origen, el siguiente paso es el análisis comparativo entre las sociedades cooperativas agrarias y las empresas capitalistas convencionales, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. En este orden de cosas, es importante precisar que, si bien las sociedades anónimas presentan muy pocas o ninguna coincidencia con las sociedades cooperativas, en el sector agrario, por el volumen de negocio que algunas empresas tienen y por los instrumentos de concentración empresarial que utilizan, algunas sociedades cooperativas presentan similitudes con esta forma jurídica motivo por el que se incluyen en el análisis.

La comparación sirve de base para el análisis empírico.

#### **1.4.2. Análisis empírico.**

El análisis empírico se realiza mediante una comparación entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, a través de una muestra de ambos tipos de empresas.

La selección de las sociedades a estudiar se realiza a partir de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), considerada la más completa y fiable de las que se dispone para obtener información financiera en España de las sociedades cooperativa agrarias.

La base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) es una base de datos privada, cuyo objetivo es cubrir el universo empresarial<sup>3</sup> y que pertenece al Bureau Van Dijk (BvD). En España se distribuye por Informa D&B, S.A. y cuenta con más de 1.200.000 sociedades españolas y 350.000 sociedades portuguesas.

La utilización de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos presenta la ventaja de poder disponer de una amplia muestra de empresas de todos los sectores de actividades (FERNÁNDEZ DE GUEVARA, 2011: pp. 16-17), debido a que “reproduce adecuadamente el peso de cada segmento analizado por tamaños, comunidades autónomas y ramas de actividad”,

---

<sup>3</sup> <http://www.bvdinfo.com/en-gb/about-bvd/overview>

considerándose, por tanto, “una base de datos representativa de la realidad empresarial española” (CRESPO *et al.*, 2007, p. 25).

De esta manera, se realiza el análisis económico financiero con los datos de las cuentas anuales procedentes de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, con objeto de obtener y comparar una serie de ratios económico-financieros.

La comparación se realiza entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales con las características siguientes:

- Tipo de actividad: Sector agrario (epígrafes CNAE 2009<sup>4</sup>: 01: agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas).
- Ámbito de selección de las sociedades: España.
- Estado de las empresas: activas.
- Ejercicios económicos analizados: Desde 2008 hasta 2013 (ambos incluidos).
- Tipo de balance: menos de dos millones de euros (muestra 1) o más de dos millones de euros (muestra 2).

La justificación de los filtros utilizados para la generación de las muestras se fundamenta en lo siguiente:

- El tipo de actividad se concreta en el sector agrario debido a la importancia de dicho sector<sup>5</sup> y a la necesidad de centrar el análisis en empresas cuyo comportamiento y estructura sea similar (MARTÍNEZ, 2005).
- El ámbito de selección se restringe a España debido al marco jurídico que se estudia y que, por sus particularidades, no son extensivos a otros territorios.
- El estado activo se fundamenta en el principio contable de empresa en funcionamiento ya que su cumplimiento garantiza que las cuentas anuales están elaboradas con criterios económicos válidos y relevantes para la realización del análisis económico-financiero.
- La elección de los años se establece para tener un horizonte amplio y a su vez poder comparar los periodos 2008 a 2010 con los referentes a los años 2011-2013. En el primer período, los estados financieros de las sociedades cooperativas están realizados conforme al antiguo plan general de contabilidad mientras que en el segundo período, se

---

<sup>4</sup> Real Decreto 475/2007, *Boletín Oficial del Estado*, nº 102, de 28 de abril.

<sup>5</sup> Véase el epígrafe 1.1.1. “La importancia del sector agrario”.

basan en el Nuevo Plan General de Contabilidad. Este análisis debe mostrar la implicación de la posible recalificación de pasivos en la estructura de capital y en la cuenta de resultados<sup>6</sup>.

- El criterio de que el balance sea menor o mayor de dos millones de euros, se basa en las recomendaciones de la Comisión Europea (MINISTERIO DE INDUSTRIA ENERGÍA Y TURISMO (2015) y se fundamenta en:
  - El desigual grado de cobertura del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para los distintos tamaños de empresas: mientras que para las microempresas (menos de 10 trabajadores o menos de dos millones de balance o volumen de negocio) se dispone únicamente del 30,6 por ciento, para las pequeñas empresas (menos de cincuenta empleados o menos de diez millones de euros de balance o volumen de negocio) alcanza hasta el 74,7 por ciento. Para empresas mayores, el porcentaje aumenta hasta el 80,5 por ciento (CRESPO *et al.*, 2007).
  - La limitación de la información contable depositada: Las pequeñas empresas, con los formatos abreviados de cuenta anuales, tienen menor detalle en la información contable (FERNÁNDEZ DE GUEVARA, 2011: pp. 16-17; MENDIZABAL *et al.*, 2011: p. 64).

Asimismo, para enriquecer el estudio, se realiza otra muestra con un criterio de selección añadido, que es el de empresa auditada, lo cual aumenta la calidad de los datos<sup>7</sup> de las sociedades estudiadas. La comparación entre estos análisis permite la obtención de mejores resultados en el estudio. Por último, se ha considerado relevante, incluir una cuarta muestra, que permite una aproximación al comportamiento del conjunto de las sociedades cooperativas. Esta muestra tiene los mismos criterios que las anteriores salvo el filtro por actividad.

De la aplicación de estos filtros, resultan una selección o muestras de sociedades cooperativas agrarias y otra de sociedades capitalistas convencionales en las que se basa el estudio empírico. Estas muestras son comparables debido a la aplicación de los mismos criterios para su obtención. En concreto, se tienen en cuenta las siguientes muestras:

- Muestra 1:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias de menos de dos millones de euros de balance.

---

<sup>6</sup> Ver epígrafe 4.1.2.3.1.1 “El efecto de la Orden EHA/3360/2010 en las sociedades cooperativas agrarias”.

<sup>7</sup> Ver ZUBIAURRE, *et al.* (2015, p. 186) y FONDEVILLA (1985).



- Muestra 2:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias de más de dos millones de euros de balance.
- Muestra 3:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias auditadas.
- Muestra 4:  
Sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores.

La muestra uno es la de mayor tamaño pero, debido a las limitaciones expuestas, sus resultados pueden ser poco representativos. En la segunda y tercera muestra, el número de sociedades cooperativas agrarias es más reducido con relación al total debido a que el tamaño de las sociedades cooperativas en su mayoría es pequeño. No obstante, los resultados del estudio de estas muestras sí pueden ser significativo. En efecto, si para las sociedades cooperativas agrarias de mayor tamaño, que cuentan con una buena calidad de los datos en sus estados financieros y con una mayor homogeneidad de los mismos, el análisis no resultara representativo, tampoco lo sería para las pequeñas debido al menor detalle de la información contable y su menor homogeneidad.

El análisis económico financiero se realiza mediante ratios y los aspectos que se estudian son, especialmente, la estructura financiera y la rentabilidad de ambos tipos de entidades. Asimismo, se incluye, para enriquecer el trabajo, una comparación mediante los ratios de eficiencia operacional y por empleado.

Para la elección del grupo de ratios a analizar se sigue el criterio del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos por ser, según su funcionamiento y según los datos que se incorporan a él, los ratios más fiables<sup>8</sup>. El criterio del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos es el que se utiliza habitualmente en el análisis tradicional mediante ratios<sup>9</sup>, aunque su denominación pueda variar.

No obstante, la proliferación de los ratios puede ser muy extensa ya que, en cada proceso de negocio, algún tipo de información puede ser usada para crear una relación para medir

---

<sup>8</sup> <http://www.bvdinfo.com/en-gb/home>

<sup>9</sup> Ver entre otros BRAGG, 2012; BREALEY *et al.*, 2010; AMAT, 2008; MARTÍNEZ, 2005; BERSTEIN, 1995; RIVERO, 1992; SUÁREZ, 1998; URÍA, 1995; LEV, 1978.

diferentes niveles de eficiencia (BRAGG, 2013: p. 1). De manera que muchas ratios expresan la misma idea desde perspectivas diferentes o ideas muy similares, con lo que todos acaban aportando, a grandes rasgos, la misma información general (LEV, 1978 y MARTÍNEZ, 2005).

#### **1.4.2.1. Fuentes de información.**

Se establece una relación general de las fuentes de información utilizadas para la elaboración del presente trabajo.

Un pilar fundamental del estudio, por su especial relevancia y sus aportaciones académicas, es la bibliografía genérica y específica de los expertos que son citados a lo largo de la tesis.

Asimismo, ha sido destacable la contribución de algunas instituciones para el suministro de la información:

1. La Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid.
2. La Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).
3. El Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA).
4. El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).

Todas las fuentes de información están convenientemente reseñadas al final, en la lista de fuentes y bibliografía utilizadas.

Fuentes consultadas:

- Bases de datos (SABI, INE, Registradores Mercantiles, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Unión Europea, etcétera).
- Informes, resúmenes y memorias emitidas por diversas entidades, entre ellas: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Ministerio de Industria, Energía y Turismo, FAO, Comisión Europea, Parlamento Europeo, Agencia Tributaria, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), Organización Mundial del Comercio (OMC), sindicatos agrarios y de trabajadores, Naciones Unidas, Gobiernos Autonómicos, Alianza Cooperativa

Internacional (ACI), Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES,) etcétera.

- Publicaciones en la red. Información complementaria relativa a la legislación, a estadísticas, informes, documentos de trabajo, artículos, asociaciones e instituciones representativas del sector, así como de otros organismos nacionales e internacionales.
- Cursos, seminarios y foros de debate específicos.
- Master en Gestión Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.
- Programa de “Experto en Creación de Empresas de Participación” de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.
- Programa de “Experto en Gestión de Cooperativas Agrarias” del Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA) de la Universidad Politécnica de Valencia.
- Asistencia a diversos congresos y seminarios de investigación sobre organizaciones de participación.

### **1.5. ESTRUCTURA.**

El trabajo se compone de cinco capítulos:

1. Introducción.
2. Los fundamentos de las sociedades cooperativas agrarias.
3. El análisis funcional de la sociedad cooperativa agraria.
4. Los fundamentos del análisis económico financiero de la sociedad cooperativa agraria.
5. Las conclusiones.

EL primer capítulo es una introducción breve al trabajo que se desarrolla y que incluye un resumen, la justificación del trabajo, las hipótesis, el objetivo general y los objetivos parciales y medios, la metodología y las fuentes de información utilizadas.

El segundo capítulo, analiza los fundamentos de las sociedades cooperativas agrarias. Este apartado consta de tres epígrafes que pretenden delimitar el concepto de sociedad cooperativa agraria:

- El primer epígrafe pone de manifiesto la importancia de la empresa de participación y sus especiales características basadas en la participación del socio en todos y cada uno de los procesos que se desarrollan en la empresa: los flujos informativo-decisionales, los flujos reales (de producción y comercialización) y los flujos financieros. En este epígrafe se analiza la definición, los orígenes y su evolución, sus características y objetivos, su tipología y el estado actual.  
En concreto, se revisan las características que hacen que las empresas de participación sean diferentes a las empresas capitalistas convencionales bajo la forma jurídica de sociedad anónima y de sociedad de responsabilidad limitada.  
En este epígrafe se hace mención a la Economía Social, realizando un análisis en línea con el desarrollo del primer epígrafe y que concluye con un análisis de la Ley de Fomento de la Economía Social.
- En el segundo epígrafe se estudia la sociedad cooperativa como empresa de participación en la que los socios adquieren su condición no por participar en el proceso financiero como en las empresas capitalistas convencionales, sino por participar en el proceso real como proveedores y/o consumidores; no obstante, esto conlleva la necesaria participación en la toma de decisiones democrática y la participación en el proceso financiero aportando recursos. El concepto de sociedad cooperativa, su origen y evolución, sus objetivos y sus características conforman este apartado.
- El tercer epígrafe se ocupa de describir a la sociedad cooperativa como empresa agraria. Las sociedades cooperativas agrarias son aquellas sociedades cooperativas que a su vez son empresas agrarias y en la que los socios lo son por aportar algún factor productivo, generalmente productos de la tierra, sin perjuicio de que puedan ser consumidores, e incluso, aportar cualquier otro factor productivo como la tierra o el trabajo. Se estudia en un primer momento a la empresa agraria en general para concretar en el análisis específico de las sociedades cooperativas agrarias.

En el tercer capítulo, titulado el análisis funcional de la sociedad cooperativa agraria, se estudia en detalle los flujos informativo-decisionales, los reales (de producción y comercialización) y los financieros de las sociedades cooperativas agrarias para concluir con un análisis comparativo entre éstas y las sociedades capitalistas convencionales. Este epígrafe es una de las principales propuestas del presente trabajo y servirá de base para el análisis del estudio empírico. Este capítulo se divide en cuatro apartados:

- Los tres primeros epígrafes abordan el análisis funcional de la sociedad cooperativa agraria atendiendo a la participación de los socios en los flujos mencionados. Se pone de manifiesto que, siendo necesario el estudio de cada uno de ellos para entender a la

empresa desde un punto de vista sistémico, es el apartado correspondiente a los flujos financieros el que toma mayor trascendencia al constituir el grueso del estudio. En efecto se analizan con más detalle los flujos financieros por ser la base del estudio empírico.

- El cuarto epígrafe realiza un análisis comparativo entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales. Este apartado se divide a sí mismo en tres epígrafes para clasificar las diferencias detectadas en función del análisis sistémico.

El cuarto capítulo se centra en los aspectos relacionados con el análisis económico-financiero de la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria. En él se establecen las bases del análisis que posteriormente se realiza tomando los datos de la muestra obtenida. Se divide en dos epígrafes principales.

- El primero analiza el régimen económico y financiero de las sociedades cooperativas agrarias, partiendo del estudio de la eficiencia y la competitividad y realizando un diagnóstico financiero basado en la información contable desde la perspectiva de las sociedades cooperativas agrarias.
- En el segundo epígrafe se realiza el análisis cuantitativo mediante la metodología de los ratios, siendo ésta la otra proposición fundamental del presente trabajo y que constituirá la base para poder establecer las medidas correctoras que permita alcanzar los objetivos establecidos.

El quinto capítulo recoge las conclusiones.

*LOS FUNDAMENTOS DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS*



## **2. LOS FUNDAMENTOS DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS.**

El presente capítulo constituye un análisis exhaustivo de las sociedades cooperativas agrarias. Para ello, se parte del estudio de las empresas de participación, posteriormente se analizan las sociedades cooperativas en general y se concluye con en el estudio de las sociedades cooperativas agrarias de forma particular. De esta manera, se obtiene la base teórica necesaria para el análisis comparado que se realiza en este trabajo.

### **2.1. LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN.**

#### **2.1.1.Introducción a las empresas de participación.**

##### **2.1.1.1. La definición de las empresas de participación.**

Las empresas de participación son aquellas en las que los socios participan en los tres tipos de flujos de la empresa (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1991):

- Flujos económico-financieros.
- Flujos informativo-decisionales.
- Flujos productivos o reales.

En dichas empresas el poder de decisión ha de pertenecer a los socios que participan en los flujos empresariales (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1991 y 2002; ITURRIOZ, 2002: pp. 145 y 146); es decir, lo que confiere el poder de decisión para establecer los objetivos de la empresa es precisamente la participación. En consecuencia, “las personas y sus intereses en el proceso de producción y comercialización se superponen al capital” (GARCÍA-GUTIÉRREZ. 2002: p. 108).

Dichas empresas de participación son las organizaciones empresariales de la denominada Economía Social en las que “los empresarios lo son con base en su presencia protagonista en los procesos de producción y/o distribución; de manera que su presencia en la financiación no les confiere la condición de protagonista” (GARCÍA-GUTIÉRREZ y LEJARRIAGA, 1996: p. 67), y esa participación activa en el proceso productivo les permite fijar democráticamente los objetivos de la empresa (GARCÍA-GUTIÉRREZ *et al.*, 2013: p. 342).



### **2.1.1.2. Las empresas de participación de hecho y de derecho.**

Como continuación de la definición propuesta en el epígrafe anterior, siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ, la consideración de empresa de participación depende de si se cumplen o no las condiciones señaladas. A este respecto, es preciso distinguir que serán empresas de participación de derecho todas aquellas empresas que por su forma jurídica cumplan las citadas condiciones (como es el caso de las sociedades cooperativas o de las mutuas).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que existe la posibilidad de que otras empresas, a las que legalmente no se les exige la participación de los socios en los diferentes flujos empresariales, o no esté asegurada una mayoría en el poder de decisión, puedan cumplir estos principios. Estas empresas son empresas de participación de hecho, en las cuales, independientemente de su forma jurídica, los socios participan en todos y cada uno de los flujos que acontecen en la misma<sup>10</sup>.

### **2.1.1.3. La democracia.**

La característica diferenciadora de las empresas de participación respecto a otro tipo de sociedades es la democracia, si bien no se requiere necesariamente en todas las empresas de participación como ocurre, por ejemplo, en las sociedades laborales (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999: p. 98).

Para LAMBERT (1961) el principio democrático es el más importante de todos. Este principio se expresa con la fórmula, un hombre un voto, sin tener en cuenta la aportación económica. El principio de organización democrática considera el elemento humano sobre el capital, estableciendo a su vez la igualdad de todos los socios. Se marca así, una diferencia entre las empresas de participación y las entidades capitalistas convencionales. En estas últimas, la influencia que cada socio tiene en la toma de decisiones suele depender del capital que posea.

---

<sup>10</sup> Para profundizar en el estudio de las empresas de participación de hecho y de derecho se puede consultar GARCÍA-GUTIÉRREZ (1995), ITURRIOZ (2001) y LEJARRIAGA (2002).

#### **2.1.1.4. Las empresas capitalistas convencionales.**

En las empresas capitalistas convencionales, existe una clara distinción entre la persona (o personas) propietarios de la empresa y el trabajo (BÁEZ, 2013: p. 8). Por ello se puede afirmar que las relaciones de poder caracterizan a la empresa capitalista convencional y distan mucho de ser democráticas. El capitalista aporta capital y el empleado aporta trabajo, pero el primero tiene poder sobre el segundo (BOWLES *et al.*, 1993).

“La diferencia fundamental entre las empresas capitalistas convencionales y las no convencionales o de participación, es la adquisición de la condición de partícipe-socio. En las primeras, los socios justifican su condición con base en su aportación de recursos financieros en el denominado capital social, que es una parte de los denominados recursos propios, en la estructura financiera de la empresa. De manera que el peso, la importancia, la capacidad de participar en la toma de decisiones de cada socio es proporcional a su presencia en esa masa patrimonial. El(los) propietario(s) de la empresa es un concepto que sólo tiene sentido en el caso de las empresas capitalistas convencionales (privadas o públicas). Efectivamente, el propietario de la empresa lo es porque es propietario de los recursos financieros (capital) que se contabilizan en el neto patrimonial de la empresa” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 111).

#### **2.1.2. Los orígenes y evolución de las empresas de participación.**

##### **2.1.2.1. Los orígenes y evolución histórica de las empresas de participación<sup>11</sup>.**

La introducción de la máquina cambió al mundo y dio origen a la Revolución Industrial pocos años antes de la Revolución Francesa, la cual reivindicaría los derechos del hombre con los principios de igualdad, fraternidad y libertad.

La llamada Revolución Industrial fue una revolución económica que cambió el mundo: transformó el sistema económico y tuvo unas repercusiones sociales de envergadura. Su origen se encuentra en Inglaterra en la década de los 70 del siglo XVIII y unida a la Revolución

---

<sup>11</sup> Con base fundamentalmente en TOYNBEE (1884). También se puede consultar WEBB, HAMMOND o THOMPSON.

Francesa de 1789 con la proclamación de los derechos del hombre y los principios de igualdad, fraternidad y libertad, pondrían los cimientos del progreso occidental en el capitalismo liberal.

En aquel entorno, los industriales obtenían grandes ganancias basadas en el trabajo de los obreros que trabajaban extensas jornadas en las fábricas, bajo mucha presión, padeciendo fatiga excesiva, y una severa disciplina a lo cual se añadía una mala alimentación. Además la división del trabajo (SMITH, 1776) se alteró profundamente con el surgimiento de nuevas unidades económicas: las fábricas desplazaron a las formas económicas domésticas que habían funcionado desde las primeras civilizaciones.

La figura de una nueva autoridad a la que se debía obediencia, así como el nacimiento de nuevas relaciones laborales, impuestas por una novedosa forma de organización – la fábrica –, chocaron frontalmente con los usos y costumbres instalados milenariamente. Se acabaron las cofradías de artesanos, lo cual marcó el final de una forma de producción. Con los nuevos instrumentos productivos (James WATT, Frederick W. TAYLOR, Harrington EMERSON, Henry GANTT, Henri FAYOL, Henry FORD), el sistema del taller gremial se volvió inoperante. La libertad de producción y de precios acabó con el control y la tasa.

La industrialización y las invenciones de la época también impulsaron el colonialismo y el ingreso de materias primas baratas que llegaban desde todo el mundo transportadas en barcos de vapor. Al mismo tiempo, la nueva burguesía industrial y los comerciantes prosperaban y cosechaban derechos de participación y libertad de prensa, lo que no ocurrió en las nuevas colonias, donde campeaba el racismo y se permitía el comercio de esclavos. Un invento llama a otro. Comienza en el textil y la siderurgia y pronto se extiende a otros sectores. La energía inanimada mueve máquinas cada vez mayores y fábricas cada vez más productivas. Se necesita ampliar el mercado.

Estos profundos cambios en lo económico, social, político y con impacto importante en el desarrollo tecnológico en un medio donde los trabajadores eran explotados, es el marco en el que el proletariado se plantea alternativas organizativas de diferentes concepciones para hacer frente a la forma de producción capitalista: unas se centraron en las reformas estructurales del sistema (marxismo), otras en acciones reivindicativas laborales (sindicatos), y otras se sustentaron en valores y principios que hoy, 160 años después, son de carácter universal.

Así pues, en este marco de Revolución Industrial y gran crisis social, se desarrollan sociedades de ayuda mutua para la defensa de intereses colectivos que tenían como objetivos conseguir bienes de consumo para sus socios en las mejores condiciones posibles de precio y calidad o producir y canalizar esta producción hacia el mercado, evitando intermediarios, para maximizar las rentas de los mismos. En esta nueva ola de pensamiento, lo que se valora es a la persona, independientemente de su capacidad de trabajo, independientemente de su capital económico. La filosofía inicial remarca la solidaridad, la ayuda y la importancia del ser humano anteponiéndolo al lucro personal y al control de la toma de decisiones por unos pocos. Los hombres se dan cuenta de la necesidad de unirse con el fin de obtener los bienes y servicios indispensables.

Este asociacionismo ataca uno de los conceptos en los que se basan las políticas individualistas, ya que trata de sustituir el incentivo de lucro individual por el concepto del servicio colectivo propio del capitalismo liberal del siglo XIX. Así, se enseña a sumar esfuerzos en favor de beneficios comunes para contribuir a la construcción de sociedades más justas e igualitarias oponiéndose a las políticas individualistas, es decir, enseña a sumar esfuerzos a favor de beneficios comunes.

Es en este marco en el que se sitúa la denominada Economía Social de la que forman parte las empresas de participación que se estudian<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Por la envergadura para este trabajo de la sociedad cooperativa, se emplaza a un epígrafe posterior el origen del movimiento cooperativista (2.2.2 “Los orígenes y evolución de la sociedad cooperativa”).

### **2.1.2.2. La Economía Social.**

#### **2.1.2.2.1. La definición de Economía Social.<sup>13</sup>**

En España, en el año 1989, desde la asociación científica Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC-España) se propone una definición estándar: “conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente al capital o a cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones<sup>14</sup>”.

Esta definición se basa en la concepción tradicional de las “organizaciones sin ánimo de lucro” que se ha convertido en la visión dominante, próxima a las definiciones belga y francesa y que realiza un esfuerzo por integrar, además de a sociedades cooperativas, mutualidades y asociaciones, a organizaciones privadas como las fundaciones y algunas asociaciones que, si bien en algunos casos adolecen de la falta del principio democrático por el que se rigen las sociedades cooperativas y mutualidades, mantienen otros valores típicos de la Economía Social.

De esta manera, “la Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privado, no controlados por las administraciones públicas, y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad” (BAREA 2002 y 2003). Es decir, se definen como un conjunto de agentes en los que prima el interés general sobre el particular y en los que la toma de decisiones se realiza de forma democrática y participativa.

---

<sup>13</sup> Para un análisis en detalle de la definición de Economía Social, ver LEJARRIAGA (2002).

<sup>14</sup> Esta definición se basa en los criterios establecidos por el Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social de la Comisión Europea y por BAREA (1990 y 1991), BAREA y MONZÓN (1995) y CHAVES y MONZÓN (2000).

Desde un punto de vista institucional, según la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), la definición de Economía Social es “una forma diferente de emprender que compagina en todo momento el interés general, la actividad económica y un funcionamiento democrático (SOCIAL ECONOMY EUROPE, 2008)”.

La Economía Social es, por tanto, un modelo integrado por empresas basadas en los principios de democracia, equidad, gestión participativa y primacía del trabajo y del factor humano frente al capital, tanto en los procesos de toma de decisiones como en la distribución del beneficio. Las fórmulas jurídicas más extendidas de este modelo son las sociedades cooperativas y las sociedades laborales entre otras.

#### **2.1.2.2.2. Desarrollo de la Economía Social.**

Si se toma como referencia el preámbulo de la Ley de Economía Social 5/2011, el marco histórico del concepto de Economía Social, se estructura a través de los primeras experiencias de cooperación, asociativas y mutualistas que surgen a finales del siglo XVIII y que se desarrollan a lo largo del siglo XIX en distintos países de Europa (Inglaterra, Italia, Francia y España). Diversos autores coinciden también en señalar el nacimiento del concepto de Economía Social en la Francia del siglo XIX (DEFOURNY, 1992; GUERRA, 1997; DEFOURNY y DEVEKTERE, 2001; BARÉA 2008, etcétera).

En el marco económico social expuesto anteriormente, a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX las experiencias de cooperación florecieron en Inglaterra, como reacción espontánea de los trabajadores industriales para superar las dificultades de las duras condiciones de vida.

##### **2.1.2.2.2.1. Los percursores del movimiento.**

El pensamiento asociativo fue desarrollada por Robert OWEN, Charles FOURIER, Friedrich WILHELM RAIFFEISEN, William THOMPSON, George MUDIE, William KING, Thomas HODSGKIN, John GRAY y John Francis BRAY (CARRASCO, 2009), y cobra su máximo auge con la celebración de ocho congresos cooperativos y con la constitución de la experiencia cooperativa de Rochadale, donde seis de los participantes eran discípulos de OWEN. Es decir, el desarrollo de la Economía Social, ha ido muy ligado a la evolución del movimiento cooperativo.

Entre estos primeros grandes pensadores destacan Robert OWEN, Charles FOURIER y Friedrich RAIFFEISEN (URIBE, 2010), de orígenes galés, francés y alemán respectivamente, quienes promovían la cooperación entre los individuos como la solución a los problemas sociales. El pensamiento socialista de Robert OWEN tuvo una influencia, directa y decisiva, en el desarrollo del cooperativismo británico y en la experiencia de la Cooperativa de Rochdale en el año 1843.

Siguiendo a MONZÓN *et al.* (1994), se estructuran tres corrientes de pensamiento además de otras publicaciones complementarias<sup>15</sup>.

Entre las primeras:

- El movimiento participativo en Francia a través del socialismo asociacionista en la primera mitad del siglo XIX impulsado por OWEN, FOURIER y otros, quienes desarrollaron una rica tradición de sociedades cooperativas de trabajo asociado.
- El cristianismo social que constituye otra de las corrientes de pensamiento con un claro influjo en el cooperativismo tanto en Inglaterra como en Alemania. En esta corriente de pensamiento es especialmente destacable el caso de RAIFFEISEN, quien ya en 1849 constituyó diversas sociedades cooperativas agrarias y más tarde creó la primera mutua de crédito cuyo espectacular desarrollo culminó con la constitución en 1877 de la Federación Alemana de Cooperativas Agrícolas.
- La tradición liberal, con una sorprendente nómina de teóricos de primera fila (con Stuart MILL a la cabeza), es otra de las corrientes. MILL influyó para que se promulgara en 1852 la primera ley en el mundo que de manera específica regulaba el fenómeno cooperativo<sup>16</sup>. En esta ley se propugnó la creación de sociedades cooperativas de trabajo asociado en un contexto de mercado para conseguir una "revolución moral" y un "ordenamiento más beneficioso de los asuntos industriales".
- A las corrientes anteriores es preciso añadir otras publicaciones como el "Tratado de Economía Social" de Charles DUNOYER o "Economía Social" de Constantin PECQUEUR, que aparecen sobre 1839.

En definitiva, el pensamiento asociativo se desarrolla desde los comienzos del capitalismo industrial liberal y como respuesta al individualismo que éste procura. El cooperativismo

---

<sup>15</sup> Ver también DESROCHE (1987) y DEFOURNY (1992).

<sup>16</sup> La "*Industrial and Provident Societies Act*"

desarrolla ideas de colaboración y reparto tanto de tareas como de beneficio frente al individualismo competitivo y al mercado como forma de asignación de recursos.

### **2.1.2.2.3. El análisis de la Economía Social desde la perspectiva legal.**

#### **2.1.2.2.3.1. La Economía Social en Europa.**

A nivel europeo se han ido sucediendo una serie de documentos como “*la Charte de l’Economie Sociale*” en Francia o la Carta de principios de la Economía Social del antiguo CEP CMAF (Comité Europeo Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones) en el 2002, que van introduciendo en el ámbito comunitario un conjunto de principios que permiten identificar a las entidades de la Economía Social siendo numerosas las resoluciones que hacen referencia esta<sup>17</sup>.

Un ejemplo se encuentra en la Resolución, de 19 de febrero de 2009 en el llamado “Informe Toia” (PARLAMENTO EUROPEO, 2009), sobre Economía Social en donde la Comisión reconoce su concepto y reclama la generación de nuevas políticas que la promuevan como un enfoque diferente de la empresa, cuyo motor principal no es la rentabilidad financiera sino los beneficios para toda la sociedad; así, las particularidades de la Economía Social han de ser tomadas en cuenta en la elaboración de los marcos jurídicos.

Asimismo, dicha resolución considera que la Unión Europea, así como sus Estados miembros, deben incluir a la Economía Social y sus interlocutores (sociedades cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones) en sus legislaciones y políticas. Por su parte, sugiere que estas medidas incluyan:

- Acceso a créditos y a microcréditos y a beneficios fiscales.
- Establecimiento de un estatuto europeo para las asociaciones, fundaciones y mutualidades.

---

<sup>17</sup> Ver “Resolución de 15 de julio de 2015, de la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas”, “Resolución de 20 de mayo de 2015, de la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas”, “Resolución de 25 de junio de 2014, de la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas” por ejemplo.



- Búsqueda de financiación comunitaria a la medida e incentivos con vistas a respaldar mejor a las organizaciones de este tipo, creadas con un fin social, que operan en sectores dentro y fuera del mercado.

#### **2.1.2.2.3.2. La Ley 5/2011 de Economía Social.**

En España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (en adelante Ley de Economía Social) configura un marco jurídico en el que se encuadran las empresas de participación, y que tiene como objetivo establecer una serie de medidas de protección y promoción de las empresas que la integran. En este marco se define y concreta el concepto de Economía Social estableciendo las entidades que pueden formar parte de ella. Esta definición concuerda con el enfoque tradicional de las empresas de Economía Social y no tanto con el de las "Organizaciones Sin Ánimo de Lucro" (las conocidas como *Non Profit Organizations*).

##### **2.1.2.2.3.2.1. El concepto de Economía Social según la Ley de Economía Social.**

La Ley de Economía Social en su artículo 2, define a la Economía Social como el conjunto de las actividades económicas y empresariales que, en el ámbito privado, llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

##### **2.1.2.2.3.2.2. Los principios de la Economía Social según la Ley 5/2011.**

A lo largo de diferentes Congresos de la Economía Social, promovidos por la administración competente<sup>18</sup>, se han ido estableciendo un conjunto de principios a imagen y semejanza de los Principios Cooperativos.

---

<sup>18</sup> Las Presidencias de la Unión Europea han organizado hasta la fecha seis Conferencias Europeas de la Economía Social: París 1989, Roma 1990, Lisboa 1992, Bruselas 1993, Sevilla 1995, Salamanca 2002 y Toledo 2010.

En el artículo 4 se enumeran los siguientes principios orientadores que deben servir de base en la actuación de las entidades de la Economía Social:

- Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad, o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- Independencia respecto a los poderes públicos.

#### **2.1.2.2.3.2.3. Las entidades pertenecientes a la Economía Social según la Ley de Economía Social.**

La Ley de Economía Social hace referencia expresa en su artículo 5 a las entidades de la Economía Social, y cita entre ellas en su primer punto a las sociedades cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo una actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior.

No obstante, el artículo 5.2 abre las puertas a otras entidades cuyo funcionamiento responda a los principios enumerados en el artículo 4, y que sean incluidas en el catálogo de entidades de Economía Social (artículo 6). Según el artículo 6, forman parte de este conjunto empresarial que es la Economía Social las siguientes entidades:

- Las sociedades cooperativas.
- Las sociedades laborales.
- Las mutualidades.

- Los Centros Especiales de Empleo.
- Las empresas de inserción.
- Las Cofradías de Pescadores.
- Las asociaciones.
- Las fundaciones.

Tradicionalmente han sido las sociedades cooperativas, por su mayor trascendencia a nivel internacional, por su mayor tradición histórica y por sus principios, las empresas con mayor peso en este colectivo.

#### **2.1.2.2.4. Las características de la Economía Social.**

Las entidades de la Economía Social, partiendo de los principios enunciados en la Ley de Economía Social, se basan en los principios de la solidaridad y ayuda a sus socios y se rigen por prácticas de democracia, dando primacía a las personas frente al capital (JULIÁ, 2004). La toma de decisiones en los agentes pertenecientes a la Economía Social es mediante un proceso democrático y de autogestión, diferente al principio mercantil de representación societaria y aboga por la solidaridad y por las alternativas al capitalismo convencional. Es por ello que se rigen por principios de funcionamiento específicos diferentes de los de otros agentes económicos, caracterizados por la primacía de la persona. Esta primacía de la persona se refleja en disposiciones específicas relativas a las condiciones de adhesión, renuncia y exclusión de los socios; en la regla de una persona, un voto, y en la imposibilidad de que sus integrantes ejerzan un derecho sobre el activo de la sociedad cooperativa. Su objetivo no es únicamente obtener beneficios, además, deben esforzarse en ser económicamente eficaces para poder utilizar sus excedentes económicos en el fomento y logro de objetivos. Así pues, en contra del capital, importa la persona.

En resumen, las actividades económicas ejercidas por las entidades de Economía Social, se caracterizan por:

- La finalidad de servicio a sus componentes y a su entorno.
- La autonomía de gestión.
- Los procesos de decisión democrática.

- La primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios.

#### **2.1.2.2.5. La clasificación de las entidades de Economía Social.**

A continuación, se propone una clasificación de las entidades de la Economía Social atendiendo al carácter empresarial o no de las mismas (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1993; BEL, 1995).

- Las organizaciones empresariales de la Economía Social: Las empresas de participación.
  - Las sociedades cooperativas.
  - Las sociedades anónimas laborales.
  - Las sociedades agrarias de transformación.
  - Las empresas controladas por empresas de participación.
  - Las mutuas.
  - Las mutualidades.
  - Las cofradías.
  - Las hermandades de agricultores y ganaderos.
- Las organizaciones no empresariales de la Economía Social.
  - Las asociaciones.
  - Las fundaciones.
  - Las organizaciones de voluntariado social.
  - Otras.

Otra clasificación de las entidades de Economía Social, se realiza en función si se considera de mercado o no mercado. El término viene desarrollado por MÜLLER-ARMACK (1976) y es también conocido como capitalismo social o capitalismo renano. MÜLLER-ARMACK lo define como un modelo de economía y sociedad con la meta de crear una economía que, desde la base de la competencia, combina la libre iniciativa con un progreso social asegurado por la capacidad económica.

La Economía Social de Mercado según RESIKO (2011), se basa en la organización de los mercados como mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para su operatoria eficiente y equitativa. En casos específicos, requiere compensar o corregir posibles excesos o desequilibrios que puede

presentar el sistema económico moderno basado en el capitalismo liberal y caracterizado por una minuciosa y extensa división del trabajo que, en determinados sectores y bajo ciertas circunstancias, puede alejarse de una competencia funcional. RESIKO descarta como sistema de organización la economía planificada centralmente.

Para GARCÍA-GUTIÉRREZ (1999: p. 83) “en los entes públicos, permanece la preocupación por mantener el control o la regulación de determinados sectores y/o actividades con restricciones frente a la libertad de mercado. Esto es lo que, en su día, en los años 70, configuró lo que se dio en llamar la Economía Social de Mercado”.

#### **2.1.2.2.6. La Economía Social en el siglo XXI.**

Sobre la evolución de la Economía Social y su estado actual se sigue a José Luis MONZÓN (2010)<sup>19</sup>.

“La Economía Social en España se cifra en más de 116.000 millones de euros de facturación, en más de 200.000 entidades, 1,2 millones de empleos directos y alrededor de 24 millones de socios de manera que la Economía Social se ha consolidado como un firme pilar de la economía y la sociedad española” (MONZÓN, 2010: p. 70).

El valor añadido bruto de toda la Economía Social con relación al PIB era en 2008 del 2,47 por ciento, dato que “refleja una sólida estabilidad con tendencia al alza en los primeros años del siglo XXI”. En cuanto a la contribución al valor añadido de los diferentes grupos de agentes de la Economía Social destacan, en primer lugar, las sociedades cooperativas, que con 10.408 millones de euros aportan casi el 40 por ciento del valor añadido de toda la Economía Social. (MONZÓN, 2010: pp. 71-72).

“Las sociedades cooperativas constituyen la columna vertebral de la Economía Social en España”. Por su impacto económico y social las tres clases de sociedades cooperativas más importantes son las agroalimentarias, las de trabajo asociado y las de consumidores y usuarios.

---

<sup>19</sup> Para profundizar sobre los retos y oportunidades de la Economía Social, ver GARCÍA-GUTIÉRREZ (2009). Para profundizar en el impacto socioeconómico, ver MARTÍNEZ *et al.* (2013).

Entre las tres clases agrupan el 72 por ciento de las ventas, el 63 por ciento de los socios cooperativistas, el 83 por ciento del empleo y el 89 por ciento de las sociedades cooperativas. En total, el empleo directo en las sociedades cooperativas en el año 2008 ha alcanzado una cifra de 457.000 trabajadores, lo que supone un 3,3 por ciento del conjunto de asalariados del sector privado. Por su parte, las ventas totales del conjunto de las sociedades cooperativas han sobrepasado los 66.000 millones de euros. (MONZÓN, 2010: p. 77).

Entre las diferentes clases de sociedades cooperativas, las sociedades cooperativas agroalimentarias son las más importantes por lo que respecta al volumen de negocio, ya que facturan por encima de los 20.000 millones de euros (MONZÓN, 2010: p. 94).

“En su conjunto, el sector de mercado de la Economía Social supone el 61 por ciento de la aportación de la Economía Social al PIB. Las entidades de no mercado de acción social contribuyen en un 23 por ciento y otras fundaciones y asociaciones al servicio de los hogares en un 16 por ciento. Las entidades singulares (ONCE, Cáritas, Cruz Roja) representan un 6,7 por ciento del valor añadido bruto de la Economía Social española” (MONZÓN, 2010: p. 94).

“Dentro del conjunto de la economía española, las empresas no financieras de la Economía Social representan el 2,43 por ciento del valor añadido bruto del aportado por todas las sociedades no financieras” (MONZÓN, 2010: p. 71).

Respecto a la influencia de la crisis económica analizada en el periodo 2008-2010, según el informe de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES, 2013), el número de entidades de la Economía Social ha disminuido respecto a 2008 un 7 por ciento pasando de 47.993 a 44.693 entidades. Con respecto a la evolución del empleo se observa una tendencia estacional en torno a los 2.365.000 empleados. En la facturación se ha producido un fuerte descenso desde los 115.069 millones de euros a los 86.663,48 millones de euros.

Los efectos de la crisis de mayor influencia para la supervivencia de estas empresas en la Economía Social han sido la disminución del consumo y los recortes en la financiación. Esta bajada del consumo ha supuesto un descenso de los precios, que unido a los recortes de financiación han producido un retraso en los pagos a los proveedores y un retraso de los cobros a los clientes a la vez que un aumento muy significativo de la morosidad. Estos efectos han sido

agravados por una disminución de las ayudas públicas y un aumento de la presión fiscal. Todo ello ha provocado el cierre de gran número de empresas y un aumento del desempleo. No obstante, “se afirma que las empresas bajo fórmulas de gestión de Economía Social tienen una supervivencia más alta” (CANTARERO *et al.*, 2013: p. 196).

### **2.1.3. Las características y funcionalidades de las empresas de participación<sup>20</sup>.**

Las características de las empresas de participación parten de su propia definición y se resumen, según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1991 y 2002), en el requerimiento de la participación de los socios en los flujos reales (productivos y comerciales), en los informativo-decisionales y en los financieros ostentando la mayoría del poder de decisión.

Las empresas de participación son empresas en las que por su razón de ser incorporan los valores de (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 112):

- Libertad de participar en los procesos de producción-distribución.
- Justicia en la distribución del valor añadido generado.
- Igualdad en la capacidad de establecer objetivos generales.

Esto sólo se cumple en las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, ya sean de hecho o de derecho, dado que la igualdad en la capacidad de establecer objetivos generales en el caso de las sociedades laborales depende del grado de participación de los socios en el capital social (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p.112).

Así pues, como ya se ha comentado, en las empresas de participación se da prioridad a las personas por encima del capital, y son los socios, que participan en los tres tipos de flujos empresariales, los que detentan la propiedad y el control de la sociedad, tomándose las decisiones de forma democrática (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1991 y 1999).

Por otro lado, estas empresas han demostrado su destacada aportación en épocas de crisis como constatan los estudios que concluyen su comportamiento anticíclico (LEJARRIAGA, 1991; LEJARRIAGA *et al.*, 2013). Así por ejemplo, TOMAS (1995: p. 25), en un estudio realizado en

---

<sup>20</sup> Para un estudio en detalle ver DÍAZ (2002).

el periodo comprendido entre 1974 y 1984, pone de manifiesto “el carácter contracíclico y reactivo de la Economía Social en la sociedad occidental”. GRÁVALOS (2001) apunta en la misma dirección sosteniendo que “puede colegirse un comportamiento anticíclico de las sociedades laborales en todas las regiones españolas, aunque pueden existir ciertas especificidades regionales, ciertos elementos diferenciadores, entre los que se encuentra la promoción pública que los diferentes entes autonómicos hacen de la Economía Social”.

En un contexto generalizado de contracción económica, GARCÍA-GUTIÉRREZ (2015: p. 12) ha señalado que las empresas de participación demuestran su competitividad y capacidad de adaptación al mercado y a la realidad económica y social. En efecto, “en términos generales, y atendiendo a lo ocurrido históricamente, casi podría hablarse de la existencia de una cierta correlación inversa entre fases de crisis económica y empresas de carácter social” (LEJARRIAGA, 1991: pp. 71-72).

“Esto no significa que durante periodos de expansión no se creen empresas de participación sino que en periodos en los que la tendencia es a la desaparición de muchas de estas últimas, las empresas de participación lo hacen a menor ritmo”. “Podría decirse que situaciones donde las empresas capitalistas convencionales muestran sus debilidades son un caldo de cultivo óptimo para el protagonismo de sociedades cooperativas de trabajo asociado, sociedades laborales y trabajo autónomo” (GARCÍA-GUTIÉRREZ *et al.*, 2009: p. 13).

#### **2.1.4. La tipología de las empresas de participación.**

Para GARCÍA-GUTIÉRREZ las empresas están revestidas bajo una determinada forma jurídica que las identifica frente a terceros diferenciando entre empresa individual, que incluye al profesional libre ejerciente por la identificación de su actividad, y la sociedad que se reviste con diferentes formas: sociedad cooperativa, sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad comanditaria por acciones, sociedad regular colectiva, y otras.

Por tanto, pueden ser empresas de participación todas aquellas que cumplan las condiciones mencionadas independientemente de su forma jurídica. No obstante, en este epígrafe se atiende a la clasificación basada en su forma jurídica:

- Las sociedades cooperativas.



- Las sociedades laborales.
- Las sociedades agrarias de transformación.
- Las cofradías.
- Los trabajadores autónomos.

#### **2.1.4.1. Las sociedades cooperativas<sup>21</sup>.**

#### **2.1.4.2. Las sociedades agrarias de transformación<sup>22</sup>.**

La sociedad agraria de transformación constituye una fórmula de asociacionismo agrario a la que se le pueden aplicar todos los conceptos de la sociedad cooperativa agraria. La distinción viene reflejada por la distinta forma jurídica que la dota de diferentes características. Así, las sociedades agrarias de transformación son una de las fórmulas jurídicas más flexible y desregulada que incluye nuestro ordenamiento. Diseñada específicamente para atender las necesidades asociativas de amplios sectores del ámbito rural, es una fórmula que se ha consolidado. Como contrapartida, existen numerosas lagunas legales que, en la práctica societaria, pueden producir dudas (BEL, 1995).

Las sociedades agrarias de transformación son definidas legalmente como sociedades civiles de finalidad económico social concreta (REAL DECRETO 1776/1981, artículo 1). Son constituidas para la producción, transformación y comercialización de productos agrarios (agrícolas, ganaderos y forestales) así como para la realización de mejoras en el medio rural, y la promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad.

Las sociedades agrarias de transformación se regulan por:

- El Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, regulador de las Sociedades Agrarias de Transformación.
- La Orden de 14 de septiembre de 1982, que desarrolla el Real Decreto anterior.

---

<sup>21</sup> Son estudiadas en detalle en el epígrafe 2.2 “La Sociedad Cooperativa” por su especial envergadura en este trabajo.

<sup>22</sup> Para un estudio en detalle de las sociedades agrarias de transformación, ver VARGAS (2006, 2012), BEL (1995, 1995 (2) y 1997), AGUILAR *et al.* (2006).

- La Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. Disposición adicional primera.
- La Ley 19/1995, de Modernización de Explotaciones Agrarias.
- La legislación autonómica promulgada en el ámbito de sus competencias<sup>23</sup>.

Mientras el Real Decreto 1776/1981 confiere a las sociedades agrarias de transformación un carácter civil y personalista, reguladas por el derecho agrario y el derecho civil, por su actividad empresarial son sociedades mercantiles y capitalistas como cualquiera de las empresas de participación, aunque no sean convencionales.

De acuerdo con BEL (1995: p. 111), a pesar de las diferencias entre las sociedades agrarias de transformación y las sociedades cooperativas, éstas presentan analogías por tres motivos fundamentales:

- La importancia que han tenido y tienen en el desarrollo del asociacionismo agrario.
- La calificación de empresas de participación agraria.
- La consideración de ambas como las fórmulas idóneas para la concentración de la oferta y la regulación de los mercados por la Política Agraria Común (PAC), al poder ser calificadas ambas como Agrupaciones de Productores Agrarios u Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas.

Según BEL (1997), por razones históricas<sup>24</sup>, y por tratarse de una fórmula próxima a la sociedad cooperativa en el medio rural; se ha pretendido que el régimen fiscal de las sociedades agrarias de transformación se aproxime al de las sociedades cooperativas agrarias. En consecuencia, ciertas conclusiones a las que se llegue en el análisis de la toma de decisiones de las sociedades

---

<sup>23</sup> Por ejemplo, la “Ley 12/2014, de 16 de diciembre, agraria de las Illes Balears”, el “Decreto Foral Legislativo 150/2002, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Foral del Registro de Explotaciones Agrarias de Navarra”, el “Real Decreto 321/1996, de 23 de febrero, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad de Madrid en materia de sociedades agrarias de transformación”, el “Decreto 15/2011, de 25 de enero, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de las Sociedades Agrarias de Transformación en Aragón” y el “Decreto 199/2013, de 23 de julio, sobre las sociedades agrarias de transformación de Cataluña”.

<sup>24</sup> Los antiguos grupos sindicales de colonización les fueron concedidas las mismas ventajas que a las sociedades cooperativas agrarias (Real Decreto 1551/1970 de 21 de mayo).

cooperativas agrarias, pueden ser extensivas a las sociedades agrarias de transformación debido a las semejanzas analizadas<sup>25</sup>.

#### **2.1.4.3. Las sociedades laborales<sup>26</sup>.**

Las sociedades laborales en España están reguladas por la Ley 4/1997 (en adelante Ley de Sociedades Laborales) como “una sociedad en la que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que prestan en ella sus servicios retribuidos de forma personal y directa, y cuya relación laboral es por tiempo indefinido” (artículo 1). En estas sociedades, el hecho de que los propios trabajadores sean a la vez propietarios del capital social, hace que confluyan en las mismas personas tanto la participación financiera, como el control de la gestión y la identificación con su puesto de trabajo.

El 14 de mayo de 2015 el Gobierno ha aprobado el Proyecto de Ley de Sociedades Laborales y Participadas<sup>27</sup> para clarificar, actualizar y adaptar a la nueva realidad económica el contenido de la Ley 4/1997, de 24 de marzo. En este proyecto de ley, la condición de Sociedad Laboral se obtiene con el cumplimiento de los siguientes requisitos (artículo 1):

- Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos de forma personal y directa, en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido.
- Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social (salvo dos excepciones<sup>28</sup>).
- Que el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no sea superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas en la sociedad laboral por el conjunto de los

---

<sup>25</sup> Para profundizar sobre las similitudes y diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación ver BEL (1995 (2)).

<sup>26</sup> Para un estudio en detalle de las sociedades laborales, ver LEJARRIAGA (1991, 1993, 2002, 2003) LEJARRIAGA *et al.* (2010); MARTÍN, (2007, 2010), MARTÍN *et al.*, (2007, 2010).

<sup>27</sup> 121/000156 Proyecto de Ley de Sociedades Laborales y Participadas. *Boletín Oficial de las Cortes Generales* nº 156-1) a fecha de 26 de agosto de 2015 está pendiente de su aprobación definitiva por el Congreso de los Diputados.

<sup>28</sup> 1.- Si la sociedad laboral se constituye inicialmente por dos socios trabajadores con contrato por tiempo indefinido, en la que tanto el capital social como los derechos de voto estarán distribuidos al cincuenta por ciento, con la obligación de que en el plazo máximo de 36 meses se ajusten al límite establecido en este apartado.

2.- Se trate de socios que sean entidades públicas, de participación mayoritariamente pública, entidades no lucrativas o de la economía social, en cuyo caso la participación podrá superar dicho límite, sin alcanzar el cincuenta por ciento del capital social.

socios trabajadores. No computa para este cálculo el trabajo realizado por los trabajadores con discapacidad de cualquier clase en grado igual o superior al treinta y tres por ciento.

Las sociedades laborales pueden manifestarse como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, que es lo primero que son. Por tanto, empresas capitalistas convencionales, ya que la condición de socio se basa en la aportación al denominado capital social, aunque es preciso que la mayoría del capital social esté en posesión de los socios trabajadores. La participación en el establecimiento de los objetivos tiene un peso proporcional a la presencia de cada uno en aquellos en los recursos propios (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 120).

Las actuales leyes que regulan el funcionamiento específico de las sociedades laborales son (CIRIEC, 2014):

- Real Decreto 2114/1998, de 2 de octubre, regulador del Registro Administrativo de Sociedades Laborales.
- Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales.

La sociedad laboral se encuadra dentro de las fórmulas denominadas como de Economía Social. España es el único país europeo que ha reconocido por ley esta forma de hacer economía (Ley de Economía Social), que la protege y regula. No obstante, en el resto de Europa, aunque no existan sociedades laborales de “derecho”, si las hay de “hecho” (MARTÍN, 2007).

La sociedad laboral goza de una doble condición:

- Como empresa capitalista convencional que reviste las formas jurídicas de sociedad anónima o limitada.
- Como organización de participación que le concede la caracterización de laboral, al participar los socios en el proceso productivo como proveedores de trabajo. Es decir, pueden ser sociedades laborales si la mayoría del capital social es propiedad del conjunto de los socios trabajadores que lo están por tiempo indefinido.

Así, comparte con las sociedades capitalistas convencionales las formas jurídicas de sociedad anónima y limitada, lo que implica que la responsabilidad de los socios se limita al capital

aportado. Además, a este tipo de sociedades se les otorga el calificativo de “laboral” por el hecho de que son los propios trabajadores vinculados a la sociedad de forma estable los que ostentan la propiedad de la misma (MARTÍN, 2007).

Aunque las sociedades laborales no podrían considerarse empresas de Economía Social dado que el poder de decisión y la participación en beneficios están ligados directamente a la participación en el capital, la práctica de su funcionamiento permite afirmar que la sociedades laborales no presenta apreciables diferencias con las sociedades cooperativas de trabajo asociado” (BAREA *et al.*, 1992: p. 137). No obstante, “las sociedades laborales son indudablemente empresas de participación” (LEJARRIAGA, 2002: p.93).

Al pertenecer las sociedades laborales a las empresas de participación y ser junto a las sociedades cooperativas las más importantes formas jurídicas y las de mayor desarrollo (CLEMENTE, *et al.*, 2008) y por basar sus principios en los de las sociedades cooperativas, en mayor o menor medida, las analogías con las sociedades cooperativas son muy significativas y por ello ciertas conclusiones a las que se llegue en el análisis de la toma de decisiones de las sociedades cooperativas agrarias, pueden ser extensibles a las sociedades laborales.

#### **2.1.4.4. Las cofradías<sup>29</sup>.**

La cofradía se define, de forma genérica, como una “asociación devota de personas para un fin religioso” (MOLINER, 1988: p. 658); sin embargo, la fórmula que interesa para el estudio que se realiza es la cofradía de pescadores regulada por Ley 3/2001, de 26 de marzo de Pesca Marítima del Estado). Así, la legislación española define las Cofradías de Pescadores como “corporaciones de derecho público, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero. Gozan de personalidad jurídica plena y capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines”.

El marco jurídico español “define las Cofradías de Pescadores como Corporaciones de Derecho Público, lo cual las vincula a los poderes públicos y las asocia a éstos, haciéndolas dependientes

---

<sup>29</sup> Para un estudio en detalle de las cofradías, ver CERVERA (2008 y 2010), BARRIO (1998) y BEL (1995).

del Estado y de las Comunidades Autónomas” (CERVERA, 2010: p. 7). Este reconocimiento les otorga plena capacidad para actuar como órganos de consulta y colaboración con la administración para asuntos relativos a las actividades extractivas y de comercialización de los productos del mar. Entre sus funciones se encuentran las de realizar las actividades necesarias para la mejora de la industria extractiva de la pesca y de la comercialización siempre en relación con el interés común del sector.

La organización y competencias de las Cofradías de Pescadores emanan de:

- La Ley 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado.
- El Real Decreto 670/78 de 11 de marzo y su desarrollo posterior en la Orden de 31 de agosto de 1978.

“En cuanto a la forma institucional, en la constitución y fundación de las Cofradías de Pescadores participan desde los armadores o propietarios de las embarcaciones, hasta los patronos, los marineros o sus familiares como beneficiarios de los anteriores. En ellas se considera a todos los socios por igual, lo que recuerda el principio cooperativo de “un hombre, un voto”. Sin embargo, poco a poco, se han ido transformando en asociaciones donde se ha terminado empleando mecanismos de representación paritarios” (CERVERA, 2008: p. 35).

De esta manera, las cofradías son entidades consideradas de derecho público que se manifiestan, fundamentalmente en la actividad pesquera. Y cabe diferenciar a las de armadores y las de pescadores, según que sean aportantes, respectivamente, del capital económico más significativo o del trabajo. Las hermandades de labradores, que ya no existen, eran la manifestación de las cofradías en la actividad agrícola (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 119).

La libertad que sus socios tienen en cuanto a la afiliación se refiere, la democracia en la toma de decisiones y la justicia en la distribución de sus excedentes les confiere el carácter de empresas de participación (BEL, 1995). De hecho, CERVERA (2010: p. 28) “ha corroborado mediante el estudio empírico que las Cofradías asumen la filosofía y principios de gestión propios del cooperativismo y, por ende, de la Economía Social”.

#### **2.1.4.5. Los trabajadores autónomos<sup>30</sup>.**

El trabajador autónomo es una persona física que realiza de forma habitual. Personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de la organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, dé o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena (Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo, artículo 1).

En este sentido, se podrá denominar trabajador autónomo o empresario individual indistintamente, ya que “organiza medios de producción para obtener unos resultados, tomando decisiones y asumiendo el riesgo inherente a la evolución de la actividad” (GARCÍA-GUTIÉRREZ *et al.*, 2013, p. 342).

Si bien en España, tradicionalmente se ha desprotegido al trabajador autónomo o individual, en los últimos años ha tenido lugar avances importantes (GARCÍA-GUTIÉRREZ *et al.*, 2013, p. 344). Actualmente la legislación que regula a los trabajadores autónomos es:

- Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo.
- Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.

El concepto de empresa individual abarca al de trabajo autónomo por lo que éstos han de ser considerados empresarios individuales (BEL, FERNÁNDEZ, GARCÍA-GUTIÉRREZ, LEJARRIAGA y MARTÍN, 2008: p. 42).

De esta manera, el empresario individual, no tiene de forma explícita que participar en los flujos productivos, que son una de las claves para ser una empresa de participación, sin embargo, en España, la mayor parte de la actividad económica es desarrollada por empresarios individuales sin asalariados a su cargo, lo que justifica su consideración como organización de participación,

---

<sup>30</sup> Para un estudio en detalle de las sociedades laborales, ver SEMPERE (2012), CHAMORRO (2009), GUTIÉRREZ-SOLAR *et al.*, (2008), GOERLICH (2007).

en la medida en que participan en todos los flujos de la actividad que emprenden (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2005: p. 254).

## **2.2. LA SOCIEDAD COOPERATIVA.**

Este epígrafe presenta el marco conceptual de las sociedades cooperativas para establecer unas bases sobre las que profundizar más adelante en sus diferencias con las sociedades capitalistas convencionales. Así pues, se empieza definiendo a la sociedad cooperativa para, a continuación, analizar sus orígenes, los principios cooperativos y su tipología.

### **2.2.1. La definición de la sociedad cooperativa.**

“Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática” (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 2013). Para el desarrollo de su actividad se guía por los principios cooperativos a través de los cuales pone en práctica los valores cooperativos.

Siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ (1998) las sociedades cooperativas son un tipo particular de empresa, privada capitalista y mercantil; en la que la participación en el proceso de producción y distribución es lo que legitima el derecho de tomar decisiones si cumplen los requisitos técnicos, independientemente de su clase social, raza, sexo, renta personal y patrimonio. Es por ello que no es una empresa capitalista convencional; es más una forma de asociacionismo democrático de empresarios (BEL, 1995: p. 48).

En consecuencia, es una empresa capitalista porque, incurre en compromisos financieros para disponer de activos con los que desarrollar su actividad pero los que detentan esos recursos financieros no tienen capacidad de establecer los objetivos de la empresa. Siguiendo al profesor GARCÍA-GUTIÉRREZ, “la sociedad cooperativa no deja de ser una forma jurídica con la que se reviste la empresa. Los principios que regulan su comportamiento son los principios cooperativos, que atañen y afectan a los socios”; pero que no son incompatibles con los principios de empresa como realidad. Otra cosa distinta es la interpretación jurídica del hecho que solo afecta a los socios.



Desde una consideración jurídica, según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante Ley Estatal de Cooperativas), en su artículo 1, se define a la sociedad cooperativa como “una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional”.

### **2.2.2. Los orígenes y evolución de la sociedad cooperativa.**

#### **2.2.2.1. El contexto histórico.<sup>31</sup>**

El movimiento cooperativo surge desde la clase obrera y los pequeños empresarios agrarios y artesanos que intentaban mejorar las condiciones laborales y económicas en las que trabajaban, creando su propio empleo o agrupándose con otros en sus mismas condiciones y así, se fueron estableciendo unas pautas de funcionamiento interno propias.

Las sociedades cooperativas surgen como entidades jurídicas diferenciadas a mediados del siglo XIX. Tras los primeros avances, las sociedades cooperativas se desarrollaron dentro de cinco tradiciones:

- Las sociedades cooperativas de consumo, cuyo origen popularmente se asimila con la Sociedad de los Pioneros de Rochdale.
- Las sociedades cooperativas de trabajo, que tuvieron su primer impulso en Francia.
- Las sociedades cooperativas de crédito, que principalmente comenzaron en Alemania.
- Las sociedades cooperativas agrarias, que tuvieron sus primeras raíces en Dinamarca y Alemania.

---

<sup>31</sup> Parte del contexto histórico de las sociedades cooperativas, así como sus precursores, vienen analizados en el epígrafe 2.1.2 “Los orígenes y evolución de las empresas de participación”. El contexto histórico del presente epígrafe está fundamentalmente basado en la Alianza Cooperativa Internacional (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 1995, 2013, 2014 y 2015) y sus asociados, especialmente por la Asociación Cooperativa de las Américas.

- Las sociedades cooperativas de servicios, tales como las sociedades cooperativas de viviendas y de sanidad, que surgieron en muchas partes de la Europa industrial de finales del XIX.

Todas estas tradiciones florecieron rápidamente en la mayoría de los países europeos aunque con diferente grado de éxito. Finalmente, todas se difundieron por la mayor parte del mundo a lo largo del siglo XX. Entre tanta pluralidad y diversidad de orígenes existen, sin embargo, unos valores y principios comunes: prioridad dada a las personas y al trabajo en la distribución de excedentes, libertad de asociación, adopción de procesos de decisión democráticos e independencia (EUROSTAT. CEE, 1993).

En el entorno económico del inicio del capitalismo liberal, las ideas básicas que permitieron el alumbramiento del movimiento cooperativo<sup>32</sup> por los pensadores utópicos como OWEN o FOURIER, encontraron su primer acomodo normativo en los Estatutos que los Pioneros de Rochdale redactaron en 1844, documento que ha establecido los fundamentos en el campo de la teoría y práctica cooperativas. Con el transcurso de los años, las disposiciones contenidas en dichos estatutos fueron consideradas "principios cooperativos" y, como tales, aceptadas con ligeras variantes por las diversas tradiciones cooperativas.

La primera experiencia cooperativa es la “Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale”, creada en 1844 por 28 obreros, seis de los cuales eran discípulos de OWEN que siendo propietario de una fábrica textil en Escocia, tuvo la oportunidad de conocer a fondo los problemas que asolaban a los trabajadores y de las implicaciones de la superproducción. Por ello emprendió una serie de reformas. La primera medida que adoptó fue la reducción de la jornada laboral, prohibiéndose, además, que se emplearan en sus fábricas niños de menos de 10 años. Estos cambios, sin embargo, no fueron aceptados por el resto de los empresarios por lo que se trasladó a Estados Unidos para impulsar allí su proyecto. La Cooperativa de los Pioneros de Rochdale pasó por duras y diversas pruebas derivadas tanto de las condiciones de miseria, como de la crisis económica y los prejuicios contra toda iniciativa que proviniera de los obreros, particularmente, si presentaban ideas radicales o cuestionaba o trataba de cambiar al sistema.

---

<sup>32</sup> Epígrafe 2.1.2 “Orígenes y evolución de las empresas de participación”.

Los principios originalmente establecidos por los pioneros de Rochdale y que fueron presentados ante la Cámara de los Comunes del Reino Unido como germen de los principios cooperativos, fueron los siguientes:

- Libre adhesión y libre retiro.
- Control democrático.
- Neutralidad política, racial y religiosa.
- Ventas al contado.
- Venta de mercancías de buena clase.
- Retorno de excedentes en proporción a las compras.
- Interés limitado sobre el capital.
- Educación continua.
- Neutralización de activos y pro activos.

Simultáneamente, se ponen en marcha otras experiencias en Francia, España y otros países Europeos. De este renacer económico surgen los fundamentos filosóficos, doctrinarios y operativos de las sociedades cooperativas en la actualidad.

En España, la antigüedad formal de las sociedades cooperativas es de aproximadamente 150 años; se incluyen las sociedades cooperativas de crédito y, en general, la banca cooperativa, nacidas hace cerca de 100 años (JULIÁ *et al.*, 1990).

#### **2.2.2.2. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI)<sup>33</sup>.**

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas del mundo entero<sup>34</sup>. Está constituida bajo la fórmula de una federación de cooperativas en el marco de una organización no gubernamental independiente.

La Alianza Cooperativa Internacional es la guardiana de los valores y principios cooperativos. Propugna el modelo económico empresarial de las sociedades cooperativas basado en valores

---

<sup>33</sup> Con base fundamentalmente en ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995, 2013, 2014 y 2015) Y COOPERATIVA DE LAS AMÉRICAS, (2015).

<sup>34</sup> Según el Reglamento adoptado por la Asamblea General el 11 de abril de 2013 y sus estatutos.

específicos y proporciona a las personas y a las comunidades un instrumento de autoayuda influyendo, de esta forma, en su desarrollo.

El objetivo de la Alianza Cooperativa Internacional es la búsqueda de la defensa de los intereses y el éxito de las sociedades cooperativas para lo que difunde mejores prácticas y conocimiento, refuerza el desarrollo de capacidades de las sociedades cooperativas y vela por su rendimiento y progreso a lo largo del tiempo. Se ocupa de definir las características que deberían reunir las sociedades cooperativas, en general, para ser admitidas como miembros de pleno derecho en el seno de la Alianza consensuando unos principios cooperativos de aplicación general a todos los países partiendo de los fundamentos del cooperativismo tradicional.

Con las actividades que la asociación lleva a cabo con arreglo a su objeto social persigue los siguientes fines:

- Fomentar el movimiento cooperativo internacional, basado en la autoayuda y la democracia.
- Promover y proteger los valores y principios cooperativos.
- Facilitar el desarrollo de relaciones económicas y demás relaciones de beneficio mutuo entre sus organizaciones miembros.
- Fomentar el desarrollo sostenible de la persona y favorecer el progreso económico y social de los pueblos contribuyendo así a la paz y seguridad mundiales.
- Promover la igualdad entre hombres y mujeres en todas las tomas de decisiones y actividades en el marco del movimiento cooperativo.

La organización fue fundada en Londres en 1895 tras un congreso internacional del incipiente movimiento cooperativo. En la actualidad, representa a 800 millones de personas en todo el mundo, siendo el referente del movimiento cooperativo. Los idiomas oficiales de la organización son el inglés, el castellano, el francés, el alemán y el ruso. Su sede se encuentra, desde 1982, en Ginebra, habiéndose situado anteriormente en Londres (1895-1982). Es un organismo no gubernamental que agrupa a las federaciones de cooperativas de más de 100 estados y que está reconocido e inscrito en la Organización de Naciones Unidas con la categoría de miembro de la clase "A".

El continuo crecimiento experimentado por el movimiento cooperativo, los nuevos retos planteados por un entorno económico cambiante y cada vez más competitivo y globalizado así como las condiciones políticas, económicas y culturales heterogéneas, pusieron de manifiesto la existencia de distorsiones entre ideología y práctica cooperativas. Esto llevó a reformular los principios y adaptarlos a las nuevas realidades. Por ejemplo, en las sociedades cooperativas de los países industrializados se han expandido en economías de escala, diversificando extraordinariamente sus actividades y objetivos sociales. En consecuencia, los niveles secundarios y terciarios de organización cooperativa han experimentado un gran desarrollo.

En el congreso que tuvo lugar en 1937 en París, se acordó que la Alianza Cooperativa Internacional no intervendría ni en política ni en religión. Es una de las pocas organizaciones internacionales que han sobrevivido a la primera y a la segunda guerra mundial. Esto fue explicado más tarde por el hecho de que la organización desplegó esfuerzos considerables para concentrarse en su objetivo principal, la promoción y la cohesión de las sociedades cooperativas, manteniéndose neutral en términos políticos. En ese congreso, también se revisaron las reglas de los Pioneros de Rochdale y se redactaron hasta llegar a los siete principios cooperativos que se conocen y que se analizan en un epígrafe posterior.

La Alianza Cooperativa Internacional revisó en 1966 y 1995 estos principios siendo la versión más actual la nueva Declaración de Identidad Cooperativa adoptada por la II Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional, que se realizó en el mes de septiembre de 1995 en la ciudad de Manchester, y que con la oportunidad de la celebración del Centenario de la Alianza, incluye una nueva definición de la sociedad cooperativa y una revisión de la formulación de los Principios y Valores Cooperativos. La nueva formulación mantiene la esencia de un sistema de principios y valores que demostró ser eficiente en casi 170 años de historia y contribuyó a transformar al cooperativismo en una de las mayores fuerzas sociales y económicas a nivel mundial, a la vez que incorpora nuevos elementos para una mejor interpretación del momento histórico actual. No obstante, para la Alianza Cooperativa Internacional “los principios cooperativos son pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores” (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 2015).

### **2.2.3.El marco regulador de las sociedades cooperativas<sup>35</sup>.**

En este epígrafe se expone la normativa de las sociedades cooperativas en el ámbito estatal y autonómico como marco para el análisis posterior de la sociedad cooperativa agraria<sup>36</sup>.

#### **2.2.3.1. La regulación a nivel estatal.**

El panorama normativo en el que se encuentra inmersa la sociedad cooperativa española tiene su base en el artículo 129.2 de la Constitución Española (1978): "Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción." En este artículo se encuadra el derecho cooperativo dentro del amplio marco de la participación de los trabajadores en la empresa y su propiedad de los medios de producción. Es el único artículo de la Constitución que hace referencia a las sociedades cooperativas, pues cuando aborda la distribución de competencias entre el Estado central y las Comunidades Autónomas, se limita a disponer que el Estado tiene competencias exclusivas en materia de legislación mercantil (Constitución Española 1978 Art. 149.1)<sup>37</sup>.

La actual Ley reguladora de la sociedad cooperativa de ámbito estatal es la Ley 27/1999 de 16 de julio de cooperativas (en adelante Ley Estatal de Cooperativas). Esta Ley tiene en cuenta la aportación que supuso la Ley General de Cooperativas 3/1987, de 2 de abril que adaptó a las exigencias del Estado las de las Autonomías el régimen jurídico de las sociedades cooperativas y sus posibilidades de asociación.

Asimismo, y según la exposición de motivos de la Ley Estatal de Cooperativas, ha adaptado parte del derecho de sociedades a las directivas europeas sobre la materia y ha introducido algunas novedades sobre la anterior ley que se incorporan a la legislación cooperativa y que afectan, entre otras, a la publicidad societaria, al depósito de cuentas anuales, a las

---

<sup>35</sup> Para profundizar en la evolución y estado actual de la legislación cooperativa en España y acceder a una amplia bibliografía ver PANIAGUA (2013) y LAMBEA (2013).

<sup>36</sup> Una revisión de la Ley 3/2011, de 4 de marzo, por la que se regula la Sociedad Cooperativa Europea con domicilio en España (B.O.E. de 8 de marzo), se puede consultar en PASTOR (2013).

<sup>37</sup> Para el estudio de las repercusiones del artículo 129.2 ver PRIETO (2002).

transformaciones y fusiones, a las competencias de los órganos de administración y a los derechos y obligaciones de los socios.

Las diferentes leyes estatales de aplicación en las sociedades cooperativas son (CIRIEC, 2014):

- Constitución española de 1978, artículo 129.2.
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de Cooperativas.
- Reglamento de la Ley de Cooperativas de Crédito (Real Decreto nº 84/1993, de 22 de enero).
- Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.

Por otra parte, en función de su actividad, la sociedad cooperativa puede verse afectada por las normas que regulen el sector económico en el que se encuadre (agrarias, de crédito, de seguros privados, etcétera), así como normas de la Comunidad Europea que afectan a organizaciones de productores, como es el caso de las sociedades cooperativas agrarias.

Sobre la legislación autonómica, a raíz de la doctrina del Tribunal Constitucional (Sentencia de 1 de febrero de 1992), las competencias exclusivas en materia de sociedades cooperativas han sido asumidas por las Comunidades Autónomas. De modo que la aplicación de la Ley Estatal de Cooperativas está prácticamente restringida a las sociedades cooperativas de ámbito superior al autonómico.

Según su exposición de motivos, la Ley Estatal de Cooperativas ofrece un marco de flexibilidad en el que las propias sociedades cooperativas puedan entrar a autorregularse, y establece los principios que, con carácter general, deben ser aplicados en su actuación, huyendo del carácter reglamentista que, en muchos aspectos, dificulta la actividad societaria.

Dentro de esta autorregulación, “un objetivo prioritario es reforzar la consolidación empresarial de las sociedades cooperativas, para lo que ha sido preciso flexibilizar su régimen económico y societario y acoger novedades en materia de financiación empresarial”. Así, el reforzamiento del órgano de gobierno y administración o la habilitación de acceso a nuevas modalidades de

captación de recursos permanentes mediante la emisión de participaciones especiales, o de títulos participativos.

La Ley Estatal de Cooperativas también destaca que el “objetivo de la nueva Ley es precisamente, que los valores que encarna la figura histórica del cooperativismo, respuesta de la sociedad civil a los constantes e innovadores condicionamientos económicos, sean compatibles y guarden un adecuado equilibrio con el fin último del conjunto de socios, que es la rentabilidad económica y el éxito de su proyecto empresarial”.

#### **2.2.3.2. La regulación a nivel autonómico.**

Como se ha analizado en el epígrafe anterior, se han ido transfiriendo a las comunidades autónomas las competencias registrales y legislativas en materia cooperativa salvo las relativas a aquellas entidades cuya actividad cooperativizada se desarrolle en más de una Comunidad Autónoma sin que en ninguna de ellas lo sea de modo principal.

Actualmente todas las Comunidades Autónomas del Estado español han asumido esas competencias exclusivas para regular a las sociedades cooperativas que queden sometidas a su ámbito de aplicación. Se entiende que la sociedad cooperativa sometida al ámbito de aplicación de la Comunidad Autónoma, en un sentido estricto, es la que teniendo su domicilio social en esa Comunidad Autónoma, desarrolle la actividad cooperativizada con sus socios dentro de la misma; y abarcando más, aquella cuya actividad principal y el mayor número de socios radique en la Comunidad Autónoma, sin perjuicio de que parte de su actividad u otras actividades complementarias se realicen fuera de ella. Por tanto, las leyes de sociedades cooperativas autonómicas son de obligado cumplimiento, dentro de cada Comunidad Autónoma, para aquellas sociedades cooperativas que desarrollan su actividad exclusivamente dentro de ésta (GARCÍA-GUTIÉRREZ 1983: p. 211).



Tabla 4 - Las Leyes Cooperativas de las Comunidades Autónomas

Fecha última publicación	Comunidad Autónoma	Ley
1-ago.-93	Euskadi	Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi (B.O.P.V. de 19 de julio y Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (B.O.P.V. de 1 de agosto).
29-may.-98	Extremadura	Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades de Cooperativas de Extremadura.
17-jun.-98	Cataluña	Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas de Cataluña (DO. Generalitat de Cataluña de 21 de mayo de 1998 y B.O.E. de 17 de junio de 1998).
27-ene.-99	Aragón	Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón (B.O.A. de 31 de diciembre y B.O.E. de 27 de enero de 1999).
2-jun.-99	Madrid	Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (B.O.C.M. de 14 de abril y B.O.E. de 2 de junio de 1999).
10-jul.-01	La Rioja	Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja (B.O.A de La Rioja de 10 de julio y B.O.E. de 19 de julio de 2001).
7-jun.-01	Extremadura	Ley 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo (Extremadura).
11-abr.-03	Valencia	Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunidad Valenciana.
16-abr.-03	Islas Baleares	Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de Baleares. Publicada en el BOIB 42, de 29/03/2003 y en el BOE 91, de 16/04/2003.
7-dic.-06	Murcia	Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (B.O.R.M. 282, de 7 de diciembre).
30-dic.-06	Extremadura	Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, (D.O.E, de 2 de mayo), Ley 8/2006, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura (D.O.E. de 30 de diciembre).
4-ene.-07	Navarra	Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra.
25-jun.-08	Euskadi	Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi.
24-sep.-10	Asturias	Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias (BOE 232, de 24/09/2010).

21-nov.-11	Castilla y León	Ley 6/2011, de 4 de noviembre, por el que se modifica la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de Castilla y León.
12-feb.-11	Castilla la Mancha	Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha.
20-ene.-12	Andalucía	Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.
3-ene.-12	Galicia	LEY 14/2011, de 16 de diciembre, por la que se modifica la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de cooperativas de Galicia.
5-ago.-15	Cataluña	Ley 12/2015, de 9 de julio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Cataluña ( DOGC núm. 6914 de 16 de Julio de 2015).

Fuente: Elaboración propia. Última consulta 20 de agosto de 2015.

En la actualidad, en virtud de las diferentes leyes cooperativas, existen dieciocho registros de sociedades cooperativas (diecisiete autonómicos y uno nacional que mantiene su competencia también en Ceuta y Melilla).

De la Ley Estatal de Cooperativas se derivan dos peculiaridades, a saber:

- “Se va a producir un fenómeno de sorteo de la norma autonómica. No importa que en cada Autonomía haya competencia legislativa. Si la ley general es mejor las sociedades cooperativas con sede en las diferentes Autonomías procurarían trascender de la autonomía, aparte de la necesaria subsidiariedad de las normas” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1983: p. 211).
- “En las leyes de las Comunidades Autónomas españolas, y del Estado español, sobre sociedades cooperativas se detecta un problema muy profundo: se utilizan varios criterios de clasificación a la vez, sin orden ni concierto, con ignorancia y desprecio de la sociedad cooperativa”. El problema se agrava porque no son los mismos en cada ley autonómica, lo que provoca diferentes clasificaciones, ni son los mismos que los que se inducen en la legislación fiscal, que son los que se aplicaba en una Ley General de Cooperativas (del estado español) que no está vigente (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002).

#### **2.2.4.Las características de la sociedad cooperativa.**

Las características específicas de las sociedades cooperativas emanan de los principios cooperativos que constituyen un elemento clave para su comprensión y sus diferencias con las sociedades capitalistas convencionales.

Los principios cooperativos representan el denominador común ideológico del movimiento cooperativo a escala mundial, y han sido definidos como las pautas mediante las cuales las sociedades cooperativas ponen en práctica los valores de sus socios adhiriéndose a dichos principios.

Estos principios no dejan de ser una estructura normativa mínima para el logro de sus fines y objetivos que ha de complementarse y adaptarse a la idiosincrasia de cada sociedad cooperativa en específico.

La Alianza Cooperativa Internacional, como representante al servicio de las organizaciones cooperativas del mundo entero, “es la guardiana de los valores y principios cooperativos”<sup>38</sup>. Así pues, en el desarrollo del epígrafe donde se pasa a definir los principios cooperativos, se tendrán presente las consideraciones de la Alianza Cooperativa Internacional y en especial de su último reglamento (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONA, 2013). No obstante, la propia Alianza Cooperativa Internacional, no impone taxativamente el seguimiento de los principios para que una entidad pueda ser considerada como sociedad cooperativa, sino que deja la puesta en práctica de tales principios en manos de los propios cooperativistas, que pueden utilizarlos como pautas o guías para lograr sus objetivos.

En la práctica, se entiende por principios cooperativos aquellos que identifican a la sociedad cooperativa diferenciándola del resto de formas económicas y la dotan de un marco ideológico propio. Estos principios expresamente se constituyen como guía y no son obligatorios. Son pautas mediante las cuales las sociedades cooperativas ponen sus valores en práctica (NACIONES UNIDAS, 2012).

---

<sup>38</sup> Como establece en el primer artículo del reglamento Adoptado por la Asamblea General el 11 de abril de 2013.

Estos principios cooperativos tienen su origen como ya se ha expuesto, en los Pioneros de Rochdale y han ido evolucionando como normas de conducta adaptándose a las circunstancias económicas y sociales. Siempre han manteniendo una filosofía común en cuanto al comportamiento interno y a las relaciones de la sociedad cooperativa con el exterior<sup>39</sup>.

También se tiene presente la obra de Paul LAMBERT (1961) como estudioso del cooperativismo. En su obra “La Doctrina Cooperativa”, se analiza el principio de la democracia como principio fundamental del cooperativismo” y realiza aportaciones a la doctrina e idiosincrasia cooperativa.

#### **2.2.4.1. Los principios cooperativos<sup>40</sup>.**

##### **2.2.4.1.1. La adhesión abierta y voluntaria.**

Según el principio de adhesión abierta y voluntaria, las sociedades cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva ser miembro sin discriminación de género, condición social, racial, política o religiosa. Este principio significa que la sociedad cooperativa debe tener las puertas abiertas para admitir socios y el interesado es libre para solicitar su admisión siempre y cuando cumpla con las condiciones previstas. El ingreso y salida de los socios debe depender de su voluntad, sin que exista imposición legal o de hecho que obligue a cualquier persona a asociarse a las sociedades cooperativas o a permanecer dentro de ellas contra su deseo.

El principio de puertas abiertas, tanto para la entrada como para la salida de la sociedad cooperativa, tiene ciertas limitaciones razonables que se deben recoger en los estatutos de la sociedad cooperativa a fin de protegerla en el desarrollo de sus objetivos. De hecho, BORJABAD (1993, p. 60) lo ha descrito de forma expresiva como que “el principio de puertas abierta suele ser más de entreabierto”<sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup> Puede verse la evolución de los principios cooperativos en TRUJILLO (2000).

<sup>40</sup> Según la Asamblea General el 11 de abril de 2013.

<sup>41</sup> En el capítulo 3 se estudia en detalle estas particularidades.

#### **2.2.4.1.2. La gestión democrática de los socios.**

El principio de gestión democrática es para LAMBERT (1961) el principio más importante de todos. Es el principio fundamental pues “por él se distingue claramente la sociedad cooperativa de la capitalista”.

Este principio se expresa con la formula, un hombre un voto. Originariamente el principio de un voto una persona, era inmutable. En consecuencia, en las sociedades cooperativas todos los socios tienen los mismos derechos; y esa igualdad se manifiesta tanto en el ejercicio del derecho de voto como en el derecho a ser elegido para los cargos directivos y en el uso de los servicios que proporciona la sociedad cooperativa.

La Alianza Cooperativa Internacional establece que las sociedades cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros que participan activamente en la definición de sus políticas y la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos como representantes son responsables ante los socios. En las sociedades cooperativas de primer grado, los socios tienen los mismos derechos de voto (un socio equivale a un voto) y en las sociedades cooperativas de otros niveles la organización también se basa en procedimientos democráticos admitiéndose el voto plural ponderado en ciertos casos, con ciertos límites.

#### **2.2.4.1.3. La participación económica del socio.**

Según la Alianza Cooperativa Internacional los socios contribuyen equitativamente a la constitución del capital de la sociedad cooperativa y lo gestionan democráticamente. Generalmente, una parte al menos de dicho capital es propiedad común de la sociedad cooperativa. Los socios suelen recibir una compensación limitada, cuando la hay, sobre el capital suscrito como condición para asociarse. Los socios destinan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: al desarrollo de la sociedad cooperativa, eventualmente mediante la constitución de reservas, de las cuales una parte al menos debe ser indivisible, a la distribución de beneficios entre los socios en proporción a las transacciones que éstos realicen con la sociedad cooperativa y al apoyo a otras actividades aprobadas por los socios.

#### **2.2.4.1.4. La autonomía e independencia.**

Para la Alianza Cooperativa Internacional las sociedades cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda gestionadas por sus miembros. Cuando celebran acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o aumentan su capital gracias a fuentes externas, lo hacen teniendo en cuenta las condiciones que permitan a sus socios conservar el control de manera democrática y preservar su autonomía cooperativa.

#### **2.2.4.1.5. La educación, formación e información.**

Según la Alianza Cooperativa Internacional, las sociedades cooperativas deben ofrecer educación y formación a sus socios, representantes electos, administradores y empleados de manera que puedan contribuir de manera efectiva al desarrollo de sus sociedades cooperativas. Asimismo deben ofrecer información al público en general, particularmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, acerca de la naturaleza y los beneficios de la cooperación.

Por su parte, los socios tienen el deber de prepararse social y profesionalmente para cumplir eficazmente con los compromisos asumidos. Al basarse en una toma de decisiones democrática, la participación del socio se basa en la información, en la formación, y, sobre todo, en la educación. La buena comunicación con los socios evita conflictos y agiliza el funcionamiento de la sociedad cooperativa.

#### **2.2.4.1.6. La cooperación entre cooperativas.**

Para la Alianza Cooperativa Internacional las sociedades cooperativas sirven a sus miembros con mayor eficacia y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando unidas a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

#### **2.2.4.1.7. El interés por la comunidad.**

Las sociedades cooperativas trabajan en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades aplicando políticas adoptadas por sus miembros.

#### **2.2.4.2. Algunas reflexiones sobre los principios cooperativos.**

Según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1987), los principios cooperativos que rigen a las sociedades cooperativas pueden ser practicados por cualquier persona y por cualquier sociedad. “La consideración de la persona individualmente entendida como depositaria del poder de decisión, y, consecuentemente la práctica de la democracia; la consideración del capital como instrumento necesario pero no imprescindible de producción, y, por tanto, su remuneración limitada; la práctica de la libertad para la incorporación o salida de la empresa; la vocación de aplicar sistemas justos en la distribución de la ganancia en correspondencia con el grado de contribución a la consecución de la misma y en la compensación de las pérdidas; la asunción de que lo anterior puede seguir operándose en la medida en que se difunde y, consecuentemente, la aplicación de la solidaridad en la educación e intercooperación, para sobrevivir como sociedad cooperativa, que es lo segundo que es”.

Desde la perspectiva de la administración de empresas, en el análisis de los principios cooperativos, la sociedad cooperativa es un tipo de empresa particular porque debe basarse en dichos principios que no rigen a las demás mientras que, como cualquier empresa (pública o privada), realiza o debe realizar, la función de aumentar la utilidad de los productos (bienes o servicios) de un modo eficiente; es decir, haciendo máximas sus satisfacciones (su producción, su calidad, su imagen, sus ingresos, etcétera), y además, simultáneamente, haciendo mínimos sus sacrificios (sus consumos de factores, sus costes de todo tipo), porque de otro modo, tal y como se establecen los objetivos empresariales de maximizar el valor de la empresa para los socios. De este mismo modo, GARCÍA-GUTIÉRREZ (1987) considera que en todo caso, la sociedad cooperativa es, ante todo una empresa. Por tanto, para sobrevivir, al menos como empresa, debe darse un estricto cumplimiento de aquellos principios correspondiente a la empresa. Es decir, los objetivos de la sociedad cooperativa deben estar subordinados a los principios cooperativos, y éstos a los principios genéricos de la empresa.

Por otro lado, el movimiento cooperativo desarrolla sus principios, como un rasgo que debería ser percibido especialmente por su idiosincrasia, y no por aspectos operativos o supuestamente ventajosos como las subvenciones o la fiscalidad, por ejemplo.

#### **2.2.4.2.1. La importancia de la democracia.**

Para LAMBERT (1961) el principio democrático es el más importante de todos. Este principio se expresa con la formula, un hombre un voto, lo que significa que en las asambleas generales de las sociedades cooperativas, cada uno de los socios tiene un voto, sin tener en cuenta la aportación económico. El principio de organización democrática considera el elemento humano sobre el capital, estableciendo a su vez la igualdad de todos los socios. Así, se marca una diferencia entre las sociedades cooperativas y las entidades capitalistas convencionales. En estas últimas, la influencia que cada socio tiene en la toma de decisiones suele depender del capital que posea.

Actualmente se admite el voto plural ponderado en ciertos casos, con ciertos límites, y en función de la actividad cooperativizada. BUENDÍA (1994, p. 171) cita la falta de implicación de los socios respecto a su total contribución de la actividad cooperativizada como la causa que ha provocado que se alcen voces solicitando el voto ponderado. VARGAS (2001, p. 73) en sus recomendaciones, comenta que, “en todo caso, y por encima de esta discusión en torno al voto plural o al principio democrático, la recomendación básica es procurar la mayor homogeneidad posible en la base social, sin grandes diferencias de volumen entre los socios”.

El principio democrático en las sociedades cooperativas tiene también como implicación que todos los socios tienen iguales derechos; y esa igualdad se manifiesta tanto en el ejercicio del derecho de voto como en el derecho a ser elegido para los cargos directivos y en el uso de los servicios que proporciona la sociedad cooperativa. Así, la orientación y la dirección de la entidad cooperativa deben ser ejercidas por sus socios con plena autonomía. En la sociedad cooperativa, como en cualquier organización de estructura democrática, a los derechos corresponden deberes. Al derecho de participar en las asambleas para decidir, elegir y poder ser elegido, corresponde el deber de cumplir con la totalidad de las obligaciones previstas en la sociedad cooperativa.

Por otra parte, el presente principio de organización democrática señala la necesidad de que las sociedades cooperativas mantengan su autonomía frente al Estado. Según GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002: p. 102) “la democracia económica completa existiría si no hubiera empresas que roban, usurpan o ponen en su interior negociaciones y contrataciones” (COASE, 1937). Sin embargo, esa situación es la que las empresas han tratado de resolver. Por tanto, el



problema se limita a tratar de que las empresas sean democráticas. Siguiendo al profesor GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002: p. 103), “de lo que se trata es de crear riqueza (incluyendo bienestar) y de distribuirla adecuada y justamente; y además que todo ello se haga en condiciones democráticas: que la economía sea tan democrática como lo es la política, la vida civil”.

#### **2.2.4.2.2. La persona frente al capital.**

El capital en las sociedades cooperativas es un factor instrumental y es requerido como en cualquier empresa, por su empleo para organizar, ampliar o perfeccionar sus actividades.

Se reconoce la importancia del capital como uno de los factores de la producción y, por lo tanto, se admite que se pague por su uso una compensación adecuada. Además, la conveniencia de retribuir esos capitales se justifica con el fin de atraerlos hacia sí en la medida requerida (BEL *et al.*, 2002).

A continuación se describe breve e ilustrativamente la idiosincrasia cooperativa y algunas de las repercusiones en lo relativo al capital social (LAMBERT, 1961: p. 74):

- La atribución de poder es independiente de su aportación al capital social y de su participación en la actividad cooperativizada.
- La atribución del resultado es en proporción a la participación en la actividad cooperativizada.
- La asunción del riesgo es en función de la participación en el capital social.

En resumen, las sociedades cooperativas no distribuyen los excedentes en función del capital. Así pues, el capital no da derecho a una obligada retribución así como tampoco da derecho a participar en las decisiones de la sociedad cooperativa. Esta especial consideración se contrapone a lo que sucede en las sociedades capitalistas convencionales, donde el beneficio se reparte y las decisiones se toman en función del capital. En las sociedades cooperativas la distribución del excedente se realiza en función de la participación de los socios en la actividad cooperativizada y la participación en la toma de decisiones siguiendo el criterio de una persona un voto.

#### **2.2.4.3. Los valores cooperativos<sup>42</sup>.**

Para GARCÍA GUTIÉRREZ, (1987: p. 174) “el conjunto de principios cooperativos forma un entramado casi perfecto que sintetiza todos esos valores de libertad, justicia, igualdad, democracia y solidaridad y funcionan, como su nombre indica, como guías de comportamiento, pero también como objetivos a conseguir”.

Siguiendo la tradición de sus orígenes, “las sociedades cooperativas y sus socios creen en los valores éticos de honestidad, como sinónimo de honradez, probidad como oposición y control de la falsedad, la corrupción, el hurto; transparencia, decir siempre la verdad en forma completa y oportuna, está vinculado con la honestidad; responsabilidad social compromiso con la sociedad en que viven y se desarrollan y vocación social basada en el interés o preocupación por los demás, que es una extensión del anterior valor como actitud, no solamente como compromiso, ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad (justicia) y solidaridad de acuerdo con la tradición de los fundadores”. Dichos valores se plasman en los principios cooperativos antes analizados (COOPERATIVA DE LAS AMÉRICAS, 2015).

Así pues los valores cooperativos conforman a la sociedad cooperativa como una forma de asociacionismo democrático, aplicable a cualquier proceso económico de producción y distribución de bienes y servicios, que se acomete con sentido empresarial, agrupando a personas que cumplen los requisitos técnicos para que ese proceso tenga lugar. Con todo, este conjunto de valores, estilos o guías de comportamiento, de la misma manera que tiene que ver con los círculos de calidad, la búsqueda de la excelencia, u otros valores empresariales, deben, como en cualquier empresa, ser unos valores que permitan a la sociedad cooperativa ser eficiente en su funcionamiento ya que la sociedad cooperativa, no puede estar por debajo del nivel de competencia del mercado, puesto que sería expulsada de él.

La Alianza Cooperativa Internacional, define los siguientes valores cooperativos, en el artículo 6 de su reglamento adoptado por la Asamblea General el 11 de abril de 2013 (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 2013):

- Autoayuda: Todos los socios tienen los mismos derechos sin distinción alguna.

---

<sup>42</sup> Para mayor estudio ver DÍAZ (2002).

- Responsabilidad por los propios actos: Es la obligación de los socios de responder por los actos propios. Garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
- Democracia: Los socios participan tomando decisiones, votando y trabajando juntos.
- Igualdad: Todos los socios tienen los mismos derechos sin distinción alguna.
- Equidad: El justo trato de sus miembros, y las ganancias distribuidas de acuerdo a la participación activa.
- Solidaridad: Los socios se mantienen juntos luchando para una mejor calidad de vida.

#### **2.2.4.4. Las características de las sociedades cooperativas con base en el marco legal.**

Los principios cooperativos han sido reflejados, de manera más o menos literal, en el derecho positivo español. Es decir, nuestro ordenamiento jurídico hace referencia a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional y los incorpora en la redacción de la Ley Estatal de Cooperativas. La sociedad cooperativa, en el derecho cooperativo español, se constituye pues conforme a estos principios, a los que ajusta su estructura, funcionamiento y organización, y todo ello por imperativo legal.

“Esta "positivización" de los principios se ha llevado a cabo, generalmente, en la formulación del concepto de sociedad cooperativa, en el capítulo de disposiciones generales que encabeza todas las leyes, considerando la observancia de los principios cooperativos como una característica esencial imperativa a juicio del legislador de estas entidades”. “De esta manera, en derecho español los principios son virtualmente obligatorios, aunque no sea fácil constatar su cumplimiento efectivo en la práctica”. “Ahora bien, a pesar del carácter originario que tienen los principios cooperativos a partir de su cita legal en el concepto de cooperativa informan, o deberían informar, todo el régimen jurídico de la institución, su sentido último queda a merced del desarrollo legal efectivo que haga el legislador, puesto que los principios se aplican siempre en los términos que son recogidos por la Ley” (JULIÁ *et al.*, 2000: pp. 136-137).

Como ejemplo, la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, en su artículo 3, asume los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995. Sin embargo, en el

caso de producirse alguna reformulación por parte de la Alianza Cooperativa Internacional, serían estos nuevos principios los que servirían para interpretar la Ley (disposición final primera Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana). Esta observación se hace en la Ley, ya que la mayoría de las leyes autonómicas no recogen los principios expresamente sino que los asumen de forma genérica (art. 1.1. Ley Estatal de Cooperativas). “Aunque, formalmente, la legislación estatal respeta los principios cooperativos, y suele justificar cualquier excepción invocando otro principio, cabe preguntarse si, en líneas generales, la normativa española ofrece las suficientes garantías para que los principios se cumplan en la práctica, o por el contrario en aras de la competitividad, el mercado, o la eficiencia económica permite la existencia de "agujeros legales" que puedan legitimar prácticas ajenas a la naturaleza de la sociedad cooperativa” (JULIÁ *et al.*, 2000: p 137)<sup>43</sup>.

### **2.2.5. Los objetivos de la sociedad cooperativa.**

El objetivo de la sociedad cooperativa es hacer máximo el valor de la empresa para sus socios y éste se consigue haciendo máximas las contraprestaciones que recibe por su participación en la empresa de modo que (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1993 y BEL, 1995: p. 87):

- Por su participación en los flujos reales de producción y/o comercialización ha de recibir la máxima contraprestación en términos de una mayor rentabilidad económica.
- Por su participación en los flujos financieros, el socio habría de recibir la mayor contraprestación por su sacrificio, es decir, la mayor rentabilidad financiera posible.

La elección de la rentabilidad económica o financiera, viene determinada democráticamente por los socios. Así pues, el socio de la sociedad cooperativa tiene una doble condición, que se deriva de su participación en los tres flujos de la sociedad cooperativa, y además, la una explica a la otra (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1993):

- Por un lado, de actor y de gestor, debiendo primar la primera sobre la segunda: basta con que participe democráticamente en el establecimiento de los objetivos y deje la dirección y la gestión a profesionales que lleven la empresa a la consecución de aquellos.
- Por otro lado, de rentista económico y financiero, debiendo darse más importancia a la primera -que deviene de su condición de actor del proceso de producción y distribución-

---

<sup>43</sup> Puede verse la armonización internacional de los principios cooperativos en GARCÍA (2010).

que a la segunda, ya que ésta tiene un límite -no fijo que viene marcado por el mercado financiero.

El objetivo de los socios es hacer máximo el valor de la parte de empresa que cada uno de ellos encarna; esto es, hacer máximas sus contraprestaciones a sus aportaciones en el proceso de producción y de distribución para una retribución de sus aportaciones financieras tan baja como sea posible, pero no menor que la perciben los acreedores convencionales. Para ello, lo más conveniente es preestablecer la rentabilidad financiera en términos relativos -por tanto, igual para todos y cada uno de los socios- porque hay una referencia objetiva que es el mercado financiero. De esta manera, además, se elimina la aleatoriedad de esta variable y queda sólo la rentabilidad económica, expresada en términos absolutos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1993, 2002).

Las sociedades cooperativas pueden conciliar los objetivos económicos con otros sociales relacionados con la comunidad. Estos objetivos sociales abordados por las sociedades cooperativas pueden concretarse en incrementar el nivel de satisfacción de trabajadores y/o asegurar que las actividades desarrolladas por la sociedad tengan un impacto social o medioambiental positivo para la comunidad local (BARTLETT *et al.*, 1992).

#### **2.2.5.1. Las particularidades en la consecución de los objetivos en la sociedad cooperativa.**

“Para el logro de los objetivos anteriormente expuestos, se debe llevar a la práctica unos principios empresariales que constituyen las pautas de comportamiento para conseguir el fin último de la organización empresarial” (BEL, 1995: p. 15).

La eficiencia de los flujos informativo-decisionales, de los flujos reales y la eficiencia de los flujos financieros, la armonía de la estructura de organización<sup>44</sup>, la innovación o adaptación al entorno y el crecimiento de la unidad económica define los principios de la sociedad cooperativa de la siguiente manera (BEL, 1995; CAMPOS, 1986: p. 73; GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1992: p. 218; GUTENBERG, 1964: pp. 33 y 34):

---

<sup>44</sup> Al participar los socios en todos los flujos de la empresa, el cumplimiento de objetivos sirven como fuente de motivación generando participación, compromiso y satisfacción.

- Los resultados económicos (economicidad de la actividad).
- La productividad de los recursos o de la eficacia.
- La rentabilidad del capital económico o productivo.
- El equilibrio o armonía interno o de la estructura de organización de la entidad.
- La innovación de la actividad empresarial o adaptación al entorno.
- El crecimiento de la unidad económica (permanentemente la creación de valor sostenible).

Estos principios son aplicables a cualquier empresa u organización socioeconómica de producción, sea cual sea la forma jurídica con que esté revestida; y sea cual sea su entorno socio-político.

Otros objetivos complementarios que se pueden utilizar como principios o guías de comportamiento y que indirectamente pueden incorporarse a los principios anteriores, y que son de carácter más intangible serían:

- El mantener un compromiso empresarial ético y transparente con niveles elevados de gobernabilidad.
- El mantener una conducta personal honesta, íntegra y transparente con los empleados.
- El promover relaciones de confianza en el largo plazo con los clientes, ofreciendo productos de calidad, innovadores y sustentables y servicios de excelencia.
- El desarrollar equipos de alto desempeño, en un ambiente laboral sano, seguro y basado en el respeto de los derechos humanos.
- El interactuar con los vecinos, comunidades, proveedores, sociedad y medio ambiente, fundamentados en el respeto mutuo y la cooperación.

## **2.2.6.Las clases de sociedades cooperativas<sup>45</sup>.**

### **2.2.6.1. Según la Ley 27/1999 de Cooperativas (Ley Estatal de Cooperativas).**

Según la Ley Estatal de Cooperativas una sociedad cooperativa podrá realizar cualquier actividad económico-social lícita (artículo 1). Sin embargo, la normativa obliga a calificar a la sociedad cooperativa dentro de una clase legalmente determinada y que viene definida por su actividad.

Esta clasificación no es clara y ha originado regulaciones separadas, y en torno a ellas, la aparición del concepto de “clase”; de modo que, aun existiendo un tronco legislativo común hay normas particulares aplicables a las distintas sociedades cooperativas. Así, cuando una sociedad cooperativa no se ajuste directamente a ninguna de las clases específicamente reguladas, se regulará por las reglas de la clase con la que guarde mayor analogía.

Según el artículo 6 de la Ley Estatal de Cooperativas, se establece que las sociedades cooperativas de primer grado podrán clasificarse de la siguiente forma:

- Sociedades cooperativas de trabajo asociado (artículos 80-87).
- Sociedades cooperativas de consumidores y usuarios (artículo 88).
- Sociedades cooperativas de viviendas (artículos 89-92).
- Sociedades cooperativas agrarias (artículo 93).
- Sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra (artículos 94-97).
- Sociedades cooperativas de servicios (artículo 98).
- Sociedades cooperativas del mar (artículo 99).
- Sociedades cooperativas de transportistas (artículo 100).
- Sociedades cooperativas de seguros (artículo 101).
- Sociedades cooperativas sanitarias (artículos 102).
- Sociedades cooperativas de enseñanza (artículo 103).
- Sociedades cooperativas de crédito (artículo 104).
- Sociedades cooperativas integrales (artículo 105).

---

<sup>45</sup> Para una propuesta de simplificación legal y adaptación de la normativa fiscal en función d la clasificación ver VARGAS (2013).

- Sociedades cooperativas de iniciativa social (artículo 106)
- Sociedades cooperativas mixtas (artículo 107).

No obstante, la Ley Estatal de Cooperativas prevé la posibilidad de crear sociedades cooperativas polivalentes cuyo objeto social comprenda actividades de distinta clase, si bien en este caso deberán destacarse las actividades principales a los efectos legales oportunos.

#### **2.2.6.2. Según la participación de los socios en la actividad cooperativizada.**

La actividad que las sociedades cooperativas desarrollan en el cumplimiento de su objeto social, es lo que se denomina actividad cooperativizada<sup>46</sup> que no es igual en todas las cooperativas. En función de la participación o contribución del socio a la actividad cooperativizada GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002, p. 118) propone la siguiente clasificación:

- Cooperativas proveedores, cuyo objetivo es aumentar la renta de sus socios, y que comprenden las que asocian pequeños empresarios o trabajadores autónomos y las de trabajo asociado.
- Cooperativas de consumidores, cuyo objetivo es obtener ahorros en las rentas de sus socios.

Asimismo, BEL (1995: pp. 57 y 58), teniendo en cuenta la clasificación anterior y dependiendo de que el socio provea o consuma bienes o servicios, subdivide en la siguiente clasificación:

- Sociedad cooperativa de proveedores.
  - Sociedad cooperativa de proveedores de bienes.
    - Sociedad cooperativa de trabajo asociado.
      - De transportistas.
      - De servicios.
      - De enseñanza.
      - De seguros.
      - Sanitarias.
      - De crédito.
    - Sociedad cooperativa agraria.
    - Sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra.

---

<sup>46</sup> Para una exposición teórico práctica de la actividad cooperativizada, ver SANZ JARQUE (1994).



- Sociedad cooperativa del mar.
- Sociedad cooperativa de proveedores de servicios.
  - De trabajo asociado.
  - De servicios.
  - De transportistas.
  - Agrarias.
  - De enseñanza.
  - De seguros.
  - Sanitarias.
  - De crédito.
- Sociedad cooperativa de consumidores de bienes y/o servicios.
  - Sociedad cooperativa de consumidores y usuarios.
  - Sociedad cooperativa de viviendas.
  - Sociedad cooperativa agraria.
  - Sociedad cooperativa de servicios.
  - Sociedad cooperativa de transportistas.
  - Sociedad cooperativa de seguros.
  - Sociedad cooperativa sanitaria.
  - Sociedad cooperativa de enseñanza.
  - Sociedad cooperativa educacional.
  - Sociedad cooperativa de crédito.

Según GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002), es evidente que hay combinaciones de éstas que pueden ser denominadas integrales o mixtas (no como alguna norma autonómica propone: mixtas de socios proveedores de capital con socios partícipes en el proceso de producción y distribución).

En este sentido, BEL (1995: p. 70) define las sociedades cooperativas mixtas como “aquellas sociedades cooperativas que tienen por objeto cumplir finalidades de dos o más clases de sociedades cooperativas”, con lo que “se elimina la limitación a realizar determinadas actividades”.

### **2.2.6.3. Según su base social.**

Según su base social, las sociedades cooperativas pueden ser de dos tipos:

- Sociedades cooperativas de primer grado (los socios son personas físicas o jurídicas).
- Sociedades cooperativas de segundo grado (constituidas por dos o más sociedades cooperativas de la misma o distinta clase siguiendo los principios federativos).

### **2.3. LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS COMO EMPRESAS AGRARIAS.**

Se estudia a continuación la sociedad cooperativa desde su consideración como empresa que realiza una actividad agraria, lo que permite conocer sus particularidades con respecto a las empresas que operan en otros sectores.

#### **2.3.1.Las empresas agrarias.**

##### **2.3.1.1. El concepto de empresa agraria.**

##### **2.3.1.1.1. La delimitación del concepto de empresa agraria.**

Según CAVANES (2001), la empresa agraria es toda aquella empresa que desarrolla una actividad agraria. El problema surge cuando se pretende delimitar el concepto de actividad agraria debido a que el término, “agrario” y “agrícola” son usados en muchas ocasiones indistintamente (BEL, 1995).

El término agrario, por su amplitud, es más preciso, aunque tomando esta definición exclusivamente, actividades tales como la transformación y comercialización de productos agrarios no se incluirían en el mismo por realizarse fuera del campo. Es por ello, por lo que hoy en día se habla del sector “agroindustrial”, habida cuenta las interrelaciones entre el sector agrario y los subsectores productores de factores agrarios, industrializador y comercializador (BEL, 1995), pensamiento que va en línea con BALLARÍN (1979), que define la empresa agraria como la unidad de producción económica, constituida por el empresario y sus colaboradores, así como por la tierra y demás elementos organizados mediante los cuales se ejerce una actividad agrícola, ganadera, forestal o mixta. Esta definición tiene un concepto más amplio ya que considera la producción agraria como orientada al mercado y no al consumo por el agricultor y su familia. Al orientarse al mercado, también transforma y comercializa sus productos.

En definitiva, se consideran actividades productivas agrarias todas aquellas que se pueden englobar en el concepto de agroindustria, como una forma de integrar a la agricultura, la ganadería, y a las industrias derivadas y el comercio<sup>47</sup>. A continuación, se expone la clasificación de la agroindustria según el grado de participación de las materias primas (MALASSIS, 1979).

Tabla 5 - La clasificación de la agroindustria según el grado de participación de las materias primas

Industria	Subsector industrial	Producto
I. AGROINDUSTRIA PROPIAMENTE DICHA (AI) (>50 por ciento del consumo intermedio provenientes de la agricultura)	1. Agroindustria alimentaria	Carne
		Leche
		Cereales
		Azúcar
		Cuerpos grasos diversos
		Frutas
II. INDUSTRIAS LIGADAS A LA AGRICULTURA (<50 por ciento de consumo intermedio)	2. Agroindustria No Alimentaria	Hortalizas
		Tabaco
		Alimentos balanceados para animales
III. INDUSTRIAS ALIMENTARIAS NO LIGADAS A LA AGRICULTURA	3. Agroindustria productores de bienes intermedios	Bebidas, alcoholes, textiles, cueros y calzado
		Madera y muebles
		1. Industria de la pesca
		2. Industria alimentaria propiamente dicha (proteínas extraídas del petróleo o producidas por síntesis, urea para la alimentación animal, edulcorantes, aditivos)

Fuente: Malassis (1979).

<sup>47</sup> Para profundizar en el concepto de agroindustria en la actualidad ver FAO (2013).

### **2.3.1.1.2. La definición de empresa agraria.**

Podemos encontrar múltiples acepciones del concepto empresa agraria (BEL, 1997: pp 19-22):

- Empresas del subsector agrario. Implica una clasificación en función del sector económico, como parte del sector primario. Esta clasificación se rechaza al reunir la empresa agraria actividades de los tres sectores económicos.
- Empresas que realizan una actividad agraria. Implica el uso del factor tierra y cuando venga regulada por leyes biológicas (CABALLER, 1992: p.43). Clasificación rechazada por no incluir ciertas actividades (almazaras o bodegas por ejemplo) e incluir ciertos procesos de producción que se basan en las leyes biológicas y no son agrarios (por ejemplo la industria farmacéutica).
- Empresas que realizan una actividad agroalimentaria (MALASSIS, 1978) entendiendo como tal al proceso sistemático que abarca desde la producción hasta la distribución al consumidor final (RODRÍGUEZ BARRIO, 1986: p. 9). Esta clasificación excluye actividades productivas no realizadas con fines alimentarios.
- Las empresas que utilizan materias primas agrarias para el desarrollo de su actividad. Clasificación demasiado limitada en cuanto a actividades complementarias que se comentaron antes, respecto a las tradicionales.
- Las empresas de empresarios agrarios (como agricultor que asume riesgos y decide). Siendo así la mayor parte de la población activa agraria, independientemente de la forma colectiva, constituyen empresas agrarias.
- Un concepto global. Reúne bajo las mismas empresas, las actividades de los tres sectores. Así, una empresa agraria extrae los productos de la tierra, los transforma, expende, comercializa y distribuye hasta llegar al consumidor final; presta servicios de crédito, suministros, y aquellos otros que, aun no siendo considerados tradicionalmente agrarios, sean complementarios a su actividad como el turismo rural, la educación y formación en el medio rural, las organizaciones de consumidores en el campo, etcétera (BEL, 1995).

Considerando el sector agroindustrial, esta última clasificación es la más acertada al considerar tanto el término agrario en su amplitud como las interrelaciones entre el sector agrario y los subsectores productores de factores agrarios, industrializador, comercializador, etcétera.

La explotación agraria aparece como una célula de producción semejante a la empresa en la industria. Sin embargo, aún hoy, son evidentes las diferencias entre la empresa agraria y la industrial; el tipo de bien ofrecido al mercado, el tamaño medio y la forma jurídica podrían

servir de ejemplo para confirmar esta hipótesis (MARTÍN, 2002). Pero la gran diferencia, según DESCLAUDE (1979: p. 485), reside en la originalidad del proceso de producción agrario, que hace intervenir el medio (complejo clima-suelo) y los fenómenos biológicos.

En suma, las empresas agrarias se ocupan del ciclo completo que va desde la producción de productos agrarios hasta la colocación de los productos en el mercado, pasando por el aprovisionamiento de factores productivos y por la transformación e incluso industrialización de los productos y por todos aquellos servicios y actividades que complementan los anteriores (BEL, 1997: p. 24).

Así pues, hay una serie de actividades relacionadas con la producción de los bienes aportados por los agricultores y ganaderos (SHULTZ, 1989) como son la producción de factores agrarios, la producción en las fases de transporte y transformación y la colocación en el mercado de productos agrarios, y una serie de actividades complementarias en el sector agrario, impulsadas, fundamentalmente, por los siguientes factores (ALONSO, 1993):

- La necesidad de diversificar las actividades productivas.
- La disminución de la población activa agraria.
- El elevado grado de desempleo en la agricultura.
- La necesidad de complementar las rentas de los agricultores.
- Las limitaciones al desarrollo de una agricultura competitiva.
- La salida de excedentes agrarios como productos turísticos.
- El estrechamiento de las diferencias entre las zonas ricas y pobres, interiores y costeras.
- La situación de superproducción por los excedentes agrarios generados.
- Los problemas de contaminación del agua y el suelo por la agricultura intensiva.

Por estas razones, las empresas agrarias se han lanzado al desarrollo y a la explotación de actividades tales como (BEL, 1997: pp. 23-24):

- El turismo rural o agroturismo.
- El mantenimiento y la mejora del medio ambiente.
- El desarrollo local.
- La explotación de bosques.
- La prestación de servicios: financieros, de asesoramiento, aseguradores, etcétera; que completan el proceso principal de la actividad agraria.

### **2.3.1.2. El origen y la evolución de las empresas agrarias.**

Se analiza a continuación brevemente la evolución histórica de las empresas, en general, y posteriormente las empresas agrarias, en particular, por su alcance para entender de forma global el estado actual del sector.

#### **2.3.1.2.1. El origen y evolución de las empresas en general<sup>48</sup>.**

Las primeras transacciones económicas se datan en el neolítico cuando las transacciones se realizaban mediante el trueque. Posteriormente, al aparecer la moneda se facilita el desarrollo de la economía aunque todavía no aparezcan las empresas tal y como las conocemos. Es en el feudalismo cuando aparece la empresa caracterizada por el énfasis en la dimensión técnica como unidad simple, es decir, orientada a una transformación primaria y artesanal de los factores y dotada de una organización sencilla.

En una segunda etapa, considerada como capitalismo mercantil, la empresa sigue conceptuándose como unidad simple en cuanto a su estructura productiva, aunque como consecuencia del incremento del comercio internacional y colonial y del desarrollo político - económico de los Estados surgen nuevas formas societarias (de las sociedades personalistas a las sociedades anónimas) y nuevos planteamientos organizativos para lograr los objetivos comerciales. Por ello se comienza a definir a la empresa como "unidad comercial o técnico económica".

En una tercera etapa, el capitalismo industrial genera la necesidad de buscar grandes capitales, se promueve el desarrollo del sistema bancario y financiero y la generalización de la sociedad anónima. Con el aumento de la producción se expande el comercio mundial y la industrialización a las colonias de las grandes potencias. Estos factores fueron los que desencadenaron la crisis de las estructuras organizativas clásicas y la aparición de nuevas formas de organización descentralizadas.

---

<sup>48</sup> Con base en BRAUDEL (1984), JONES (1981), ROSENBERG y BIRDZELL (1986), LANDES (1979), MOKYR (2002), POLANYI (1944), CHANDLER (1977), O'ROURKE y WILLIAMSON (1999), EICHENGREEN (1996) y TEMIN (1989).

Finalmente, surge el capitalismo financiero ya que el capitalismo industrial, dado su crecimiento patrimonial, necesitó de un importante volumen de capital. Esta circunstancia, y el logro de importantes excedentes financieros por las grandes empresas industriales, provocaron el desarrollo de la economía financiera, sus instituciones, mercados y operaciones. En esta etapa se produce la separación de la propiedad y la administración y los fenómenos de concentración y de internacionalización del capital. Aspectos que configuran una nueva concepción de empresa como "unidad financiera, como unidad de decisión o de dirección", derivado del protagonismo que adquiere la administración.

#### **2.3.1.2.2. El origen y evolución de las empresas agrarias en particular<sup>49</sup>.**

El desarrollo de la agricultura ha sido lento desde su nacimiento aunque constante y es en la evolución agraria donde se propicia un cambio radical en la agricultura. Este gran cambio y el origen del actual estado agrario se produce en la tercera etapa con la Revolución Agraria, originada en Inglaterra, que gracias al cercamiento de las fincas favoreció a los hacendados más ricos y permitió la aplicación de nuevas técnicas para incrementar la productividad agrícola. Se empezaron a utilizar sistemas de rotación de cultivos suprimiendo el sistema anterior de barbecho, se mejoraron las semillas mediante selección y se mejoraron las especies ganaderas gracias al cruce de ejemplares escogidos, se generalizó el cultivo de nuevas especies, se mecanizaron las labores del campo introduciendo maquinaria y mejorando el utillaje gracias al desarrollo de la siderurgia, se aumentaron las superficies cultivables desecando pantanos, y se logró un rendimiento mayor con la utilización de abonos<sup>50</sup>.

El ejemplo de Inglaterra fue seguido por los países europeos cuya producción agrícola se duplicó entre 1840 y 1914. Durante la misma época, en los extensos territorios de los Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina se generalizó el cultivo de cereales o la crianza de ganado, convirtiéndose estos países en los abastecedores de Europa y del mundo entero. En los

---

<sup>49</sup> Con base en OVERTON (1996), CHAMBERS (1966), JONES (1974), ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (2013 y 2014) y ALLEN (2002, pp. 13-32).

<sup>50</sup> Para información más detallada sobre la Revolución Agraria así como la controversia de la importancia de los cercamientos en el desarrollo agrario industrial, debate que excede el alcance de este estudio, se puede consultar OVERTON (1996), CHAMBERS (1966), JONES (1974) y ALLEN (2002: pp. 13-32).

países tropicales se intensificaron las plantaciones de caña de azúcar, café y otros productos alimenticios, de algodón y de otras materias primas que abastecieron las industrias europeas.

En el transcurso de los últimos cincuenta años, el binomio "producción agrícola - consumo de bienes alimentarios" ha experimentado un proceso de industrialización y de terciarización (PÉREZ, 1996: p. 21), pasando el sector agrario a agrupar a una diversidad de actividades socioeconómicas que vinculan la producción agrícola con el consumo alimentario.

En el año 1963, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), debido a la necesidad creciente de alimentos causada por el aumento de la población mundial, busca el incremento de la productividad agraria. Para este objetivo se convoca el Congreso Mundial de la Alimentación, donde se decidió impulsar un plan de desarrollo agrario a nivel mundial<sup>51</sup>. Por ello, el aumento de la productividad agraria, se empiezan a utilizar técnicas de producción modernas concretadas en la selección genética y la explotación intensiva permitida por el regadío y basada en la utilización masiva de fertilizantes, pesticidas y herbicidas. Se produce la llamada "revolución verde" (GAUD, 1968) sustentada sobre todo en la mejora de tres variedades de cereales de alto rendimiento claves en la alimentación humana: trigo, arroz y maíz.

Los fundamentos de la revolución verde son la capacidad tecnológica, basada en principios científicos, para modificar el medio ambiente de manera que se creen condiciones para la agricultura y la ganadería más idóneas que las que ofrece la propia naturaleza. Por ejemplo, si el clima es seco, se emplea el riego; si la fertilidad del suelo es baja, se aplican fertilizantes; si las plagas y malas hierbas invaden los cultivos, se pulveriza; si las enfermedades amenazan al ganado, se administran vacunas y medicamentos, o, si se necesita más energía para roturar la tierra, se recurre a la mecanización y al uso de combustibles fósiles<sup>52</sup>.

El proceso de industrialización antes descrito y la terciarización van acompañados por un movimiento de globalización y de concentración del sector agrario. La tendencia a la concentración es el fenómeno más relevante en la evolución de los grupos agro-industriales

---

<sup>51</sup> *World Plan for Agricultural Development*.

<sup>52</sup> Como crítica a la Revolución Verde ver SHIVA (1991), DYSON (1996) y CRUMP (1998).



(PÉREZ, 1996). La estrategia basada en aumentar el tamaño va acompañada por la tendencia a la diversificación de las sociedades por productos (TOZANLI, 1996)<sup>53</sup>.

#### **2.3.1.2.2.1. Algunas consideraciones sobre las empresas agrarias.**

El proceso de crecimiento externo y de concentración ha constituido un oligopolio mundial cuyos 100 primeros grupos generan la mayoría del total del volumen de negocios mundial del sector (RASTOIN, 1993). Además, en este proceso de concentración, no están excluidas las alianzas estratégicas ya que “los grandes grupos prefieren la colaboración a la guerra y firman acuerdos de colaboración y alianzas comerciales, ante el creciente poderío de la gran distribución y el estancamiento de los mercados alimentarios” (TOZANLI, 1996: p 33). En un período de globalización, las alianzas y cooperaciones constituyen un modo notable de regulación de las industrias (DELAPIERRE 1996).

Sobre la internacionalización del sector, se ha pasado de una etapa de comercio internacional de productos con importantes componentes nacionales, a una etapa donde es la propia producción la que se encuentra internacionalmente organizada por la estrategia global de las corporaciones (FRIEDMANN, 1991: p. 82). Nos encontramos frente a formas de integración productiva donde los elementos que componen un producto final se ensamblan a todo lo largo de cadenas que se extienden sobre múltiples nichos económicos (LLAMBI, 1993: p 258).

La globalización implica una reevaluación del trabajo a escala global (MARDSSEN, 1992: p 221). Las corporaciones diversifican sus fuentes de abastecimiento, lo que les permite sustituirlas rápidamente unas por otras y, de esta manera, reducir los factores de incertidumbre. De esta manera, colocan a los productores en situación de competencia en los mercados (FRIEDMANN, 1991: p. 87; CONSTANCE y *et al.*, 1991: p. 127). A la sustitución de los productos agrícolas por los productos industriales de síntesis, se agrega también la sustitución espacial de las fuentes de abastecimiento (FRIEDMANN *et al.*, 1989: p .108). No obstante, las fronteras nacionales siguen delimitando el espacio de numerosos procesos productivos (LLAMBI, 1993).

---

<sup>53</sup> Para profundizar sobre el fenómeno de concentración, consultar GREEN (1990) GREEN *et al.*, (1992) y TOZANLI (1996).

### **2.3.1.2.3. La empresa agraria en España.**

En España, partiendo del siglo pasado cuya preocupación principal era el agua, se desarrolló la Ley de Obras de Puesta en Riego (1932), Plan de Obras Hidráulicas (1933) y Ley de Reforma Agraria (1933). La falta de abonos, de maquinaria, de elementos de tracción así como pertinaces sequías, determinaron que nuestra agricultura evolucionara poco en los primeros veinte años de la posguerra.

A lo largo de los últimos cuarenta años, la agricultura española ha conocido un periodo de aceleradas modificaciones marcado por profundos cambios tecnológicos, económicos y sociales, que ha originado una mutación decisiva de sus bases (CABANES, 2001: p. 25).

El proceso de crecimiento económico que se inicia en España a finales de los años cincuenta, trae como consecuencia inmediata la crisis de la denominada agricultura tradicional. Esta crisis se agudiza en la década de los 60 cuando aparecieron en el mercado los tractores, los abonos nitrogenados, se inicia el despegue industrial y el ascenso del nivel de vida. Se aumentaron los rendimientos de los cultivos y se diversificaron las alternativas, aumentando la superficie regada. La superabundancia de mano de obra, el escaso nivel tecnológico, la baja relación capital/trabajo, el muy reducido nivel de mecanización y la coexistencia de la pequeña y gran empresa son características básicas de esa agricultura tradicional, que también se caracteriza por la escasa importancia relativa de los gastos de fuera de la explotación, el alto índice de reempleo y, sobre todo en las empresas pequeñas por el alto nivel de autoconsumo, debido a la estrecha conexión familia-empresa que en las mismas se da.

Todo ello se tradujo en un grado muy bajo de integración del sector agrario. Los productos generados por el sector agrario eran productos tradicionales (trigo, leguminosas, productos derivados de la vid, productos derivados del olivo, etcétera) demandados por una población con niveles de ingresos muy reducidos que condicionaban un mercado interior extraordinariamente limitado. La política agraria daba estabilidad a dicho sistema productivo pues tenía como objetivo prioritario la protección de esos productos tradicionales mediante la regulación de sus mercados y el establecimiento de precios fijos o precios de garantía (CABANES, 2001: p. 26).

Esta crisis de la agricultura tradicional dio lugar al comienzo de la Extensión Agraria y Concentración Parcelaria<sup>54</sup> y la agricultura entró en la era de la tecnificación. Fruto de la tecnificación se produjo el cambio de la demanda del sector agrario y el descenso de población activa agrarias en parte gracias a los cambios en las condiciones del mercado de trabajo (expansión de los sectores industrial y de servicios que creaban una importante demanda de empleo en los mismos y que invita a la población rural al abandono de su hábitat y su traslado a la ciudad), se produjo un importante incremento en los salarios reales. Así, en el período 1964-1985 se generan profundos cambios en las técnicas de producción aplicadas, así como una creciente dependencia exterior de las empresas del sector agrario y, por supuesto, la creciente integración económica de las mismas y su cada vez más acusada vocación comercial (CABANES 2001, p. 29).

La entrada en la entonces Comunidad Económica Europea marca un hito en la agricultura nacional ya que se impone una Política Agraria Comunitaria (PAC) que procura remediar los problemas derivados de las producciones excedentarias sin posibilidad de venta ni de financiación. Esta situación exige unos planteamientos para mantener y mejorar el nivel de vida del agricultor y reducir los excedentes a valores que permitan su financiación. Asimismo, exige a nivel nacional y regional nuevos planteamientos para tratar de minimizar el impacto europeo<sup>55</sup>.

### **2.3.1.3. Las características de las empresas agrarias.**

#### **2.3.1.3.1. Los aspectos estructurales<sup>56</sup>.**

La falta de control de los factores de producción en la agricultura provoca que el proceso de producción, los productos obtenidos, sus precios, etcétera puedan sufrir alteraciones al alza o a la baja.

En la empresa agraria la cantidad de producto final obtenido es una variable independientemente de los factores que se emplean; así como los costes de producción son

---

<sup>54</sup> Para mayor detalle ver SANZ JARQUE (1964).

<sup>55</sup> Sobre la Política Agraria Común y sus implicaciones se explican con detalle más adelante en un epígrafe específico.

<sup>56</sup> Con base fundamentalmente en BEL (1995).

aleatorios, debido a circunstancias exógenas a la propia actividad y a factores imprevisibles (RIVERO, 1969: p. 26).

A todo ello se añade el comportamiento errático de la demanda de la mayoría de los productos agrarios, generándose reducciones de los precios de ventas de los productos, y por consiguiente de los ingresos, ante involuntarias oscilaciones del proceso productivo.

#### **2.3.1.3.2. Las características de la producción agraria.**

La producción agraria tiene características particulares que la diferencian de aquellas producciones no agrarias. Estas diferencias radican en tres características:

- El proceso productivo es biológico. Se trabaja con plantas y animales a los cuales hay que respetar sus ciclos.
- La producción requiere de tierra, no solo como sostén o espacio físico, sino como insumo activo.
- La producción depende de las condiciones ecológicas del medio.

Por todas estas razones, se puede decir que la empresa agraria es un sistema complejo donde interactúan muchos factores para lograr el objetivo planteado y que hace que el proceso administrativo de estas empresas incluya a un conjunto de aspectos que se refieren al futuro, al presente y al pasado (BERTONE, 2014). Estas características básicas la diferencian notablemente de las empresas de otros sectores ya que su actividad está ligada al medio físico y con una fuerte dependencia de él, lo que origina una serie de limitaciones y condicionantes a la acción que no se presentan o no tienen tanta importancia en otro tipo de empresas que desarrollan actividades de los sectores secundario y terciario (COHEN, 1960).

Debido a esa dependencia, en los procesos productivos agrarios, la cantidad de producto obtenida no depende sólo de la técnica aplicada y de las cantidades empleadas de los denominados factores de producción controlables, sino también de los valores tomados a lo largo del proceso productivo por los distintos elementos integrantes del medio físico. Estos elementos juegan el papel de factores de producción incontrolables, siendo las oscilaciones de sus valores la causa principal de las variaciones de la producción a corto plazo. (CABANES, 2001, pp: 47-48).

Entre los principales factores diferenciadores de la empresa agraria respecto a las empresas que operan en otros sectores de actividad son los siguientes<sup>57</sup>:

- Factores de producción incontrolables: dependencia total de la materia viva (suelo), clima, etcétera.
- Complejidad en los procesos de producción: la empresa agraria simultanea diversos procesos productivos ya que es la única forma de utilizar toda la capacidad productiva existente (tierra, mano de obra y capital). Precisamente el nuevo concepto de multifuncionalidad pone de manifiesto entre otros aspectos esta apreciación.
- El tiempo como parte del proceso de producción. Los procesos de producción no se pueden acortar más de lo posible climática y genéticamente según la naturaleza viva de la producción a obtener y ello crea una cierta dependencia para el empresario de la meteorología en primer lugar, y de las multinacionales en segundo lugar, para obtener aquellos recursos que le garantizan su producción. Aunque el progreso agrícola ha sido significativo en los últimos años, aún se encuentra a distancia de la velocidad del progreso industrial.
- Heterogeneidad de las producciones. Mientras que la empresa industrial es capaz de predecir su ritmo de producción y estandarizarlo, el empresario agrario debe esperar las cosechas para conocer sus rendimientos y la calidad de las mismas.
- Instalaciones. El ritmo de sustitución de instalaciones, maquinarias, etcétera suele ser inferior en la agricultura con relación al sector industrial. Este condicionante ralentiza en cierta forma el proceso de modernización de la empresa agraria.

En comparación con Europa, la caracterización de las empresas agrarias españolas, muestra cierta debilidad a pesar de su buena adaptación al mercado único europeo y del intenso proceso de reestructuración vivido desde la adhesión a la Comunidad Económica Europea. En especial destaca su fragilidad en materia de agua y suelo, la escasa dimensión media de las explotaciones, el envejecimiento y la desprofesionalización de la mano de obra, la baja productividad, la caída de la inversión en capital y la insuficiente organización vertical y horizontal de la cadena productiva. A esto se suman las oportunidades que todavía existen en materia de calidad e internacionalización, aún por aprovechar. “Es tiempo para que cobren relevancia nuevos conceptos como el estímulo a la creación de empresas, formación del capital

---

<sup>57</sup> Ver en línea (MARTÍN, PÉREZ y ROMERO):  
[http://www.infoagro.com/hortalizas/aspectos\\_empresa\\_agraria.htm](http://www.infoagro.com/hortalizas/aspectos_empresa_agraria.htm).

humano, inserción de los productores en las cadenas de valor, energías renovables y administración eficaz, entre otros” (COMPÉS, 2009: pp. 7-8).

#### **2.3.1.3.2.1. Los factores dependientes.**

Se define el entorno, como el conjunto de elementos que rodea a la empresa y que la afecta o que la pueda afectar y sobre el que la dirección de la misma no tiene la capacidad total de influencia. Esta dependencia al entorno “hace que el sector agrario esté intervenido y protegido” (BEL, 1995: p. 28).

#### **2.3.1.3.2.1.1. Los factores dependientes no controlables.**

Según BEL (1997, pp. 25-28), los factores no controlables que atañen a las empresas agrarias son:

- La orografía.
  - La tierra como factor fijo.
    - 1. El agotamiento de la tierra.
  - B. Las desigualdades entre las regiones.
    - B. 1. El binomio tierras ricas-tierras pobres.
- Las condiciones meteorológicas.
  - La pluviosidad.
  - La temperatura.
  - La disponibilidad de agua.
- La dependencia de factores elaborados fuera del sector.
  - Los suministros.
  - La maquinaria.
- La amplitud del ciclo productivo o el tiempo.
  - La estacionalidad.

#### **2.3.1.3.2.1.1.1. El factor tierra y la Ley de Turgot.**

La tierra es el principal factor de producción en la actividad agraria, la cual, depende de la cantidad y calidad de la tierra de forma casi exclusiva (CABALLER, 1993: p. 15). Existen

tierras ricas y tierras pobres y hay cultivos que se adaptan mejor a unas tierras que a otras. Hay que considerar que dentro del factor tierra están las variables como la altitud, erosión o la acidez. Es por ello por lo que las políticas agrarias prestan una especial atención a estas desigualdades para el desarrollo futuro del campo (MINSHULL, 1978).

La Ley de Turgot (TAMAMES, 1991: pp. 117-118), o de los rendimientos decrecientes define uno de los mayores condicionantes de la tierra. Existen restricciones estructurales debido a los rendimientos decrecientes y la escasa movilidad de los factores de producción (trabajo y tierra). Tradicionalmente se considera que la agricultura es un sector en el que se cumple de forma paradigmática esta ley. En las funciones normales de producción, a más cantidad de recursos introducido en el proceso productivo, se produce mayor cantidad de producto; sin embargo, en el sector agrario, en un momento determinado, a partir de un cierto umbral, el crecimiento de las cantidades de recursos que se incorporan al proceso productivo traerá consigo un descenso en los rendimientos de las plantas o de los animales. Así, a medida que se aumentan las dosis de abonado, podrá crecer el rendimiento de un cultivo, siempre y cuando no se alcance el umbral de los rendimientos decrecientes: a partir de una determinada dosis, la planta se quema. Lo mismo cabe decir del riego o de la cantidad de alimentos que puede ingerir el ganado.

Esta primera limitación justifica, en alguna manera, la aparición de la protección a la agricultura, ya que los incrementos de productividad como vía para incrementar las rentas agrarias encuentran un techo en esta ley de rendimientos decrecientes (TAMAMES, 1991).

Para CABALLER (1993: pp. 15-16) otro aspecto a destacar son los factores políticos y sociológicos que condicionan la explotación de la tierra y por tanto, su productividad. Estos factores son “la vinculación de la tierra al poder político, la consideración de la tierra como una inversión y un bien de consumo para los no agricultores y la vinculación sentimental del hombre a la tierra y el prestigio que supone la posesión de la misma”.

#### **2.3.1.3.2.1.1.2. La meteorología.**

La meteorología considerada como conjunto de acontecimientos naturales extremos y en gran medida imprevisibles, supone una amenaza para la actividad agraria. Sequías, olas de frío y

heladas, olas de calor, inundaciones, temporales de viento, incendios, etcétera condicionan la producción agraria.

El agua, como factor fundamental para el desarrollo de todo ser viviente es vital para la mayoría de las producciones agrarias. Por tanto “ha de ser considerada un factor de la producción agraria y ha de ser tratada como recurso escaso y destruable” (SEGURA, 1993). El cuidado del agua y su uso racional, debe considerarse la participación de todos los actores de una sociedad, ya que implica la toma de conciencia de la comunidad entera. Las políticas de protección del medio ambiente, la reforestación de los bosques, las retiradas de tierra y la protección de las aguas han de ser medidas a adoptar en la producción agraria (SUMPSI, 1994 y 2002 y AGUILERA, 1994).

#### **2.3.1.3.2.1.1.3. Los insumos industriales.**

Para BELLÓ (1993), la mayor parte de los productores dependen cada vez más de los insumos industriales, de las exigencias de las grandes corporaciones agro-alimentarias y de las formas capitalistas de comercio y de distribución. “Las industrias productoras de fertilizantes, de pesticidas, de herbicidas, de semillas híbridas, de alimentos para animales, de maquinaria y de infraestructuras agrícolas, son poderosas corporaciones transnacional, que generan una dependencia que influye de manera poderosa en la producción agraria”.

#### **2.3.1.3.2.1.1.4. El ciclo productivo y la Ley de Engel y de King.**

El ciclo de producción agrario es un proceso largo. El carácter biológico de los procesos productivos agrarios confiere a éstos un acusado componente estacional debido, por un lado, a que la evolución biológica de plantas y animales está fuertemente ligada a la estacionalidad climática y, por otro, a la rigidez temporal de los procesos que hace que sean difícilmente acortables, “hasta el punto de que la duración de los mismos hay que tomarla como un dato que la ciencia, al menos hasta el momento presente, apenas ha podido modificar” (CABANES, 2001).

Según BEL (1997: p. 28) el tiempo afecta de forma especial por los siguientes motivos:



- El largo plazo inherente a las inversiones en cultivos agrarios que genera un riesgo por la imposibilidad de que ante pérdidas originadas por la falta de demanda de un producto, el agricultor sustituya a corto plazo las plantaciones.
- La duración del cultivo que condiciona la rentabilidad de la producción.
- La existencia de productos perecederos que han de consumirse en fechas (RIVERO, 1969: p. 27) determinadas provoca grandes alteraciones de los precios. Colateralmente genera problemas de almacenamiento y de comercialización.
- La estacionalidad de las producciones que conlleva infrautilización de recursos en épocas en la que no se producen cosechas.

Existen dos leyes más a parte de la Ley de Turgot que presentan los problemas, no sobre la producción agraria en sí, sino sobre sus precios, lo que condiciona finalmente el ingreso que recibirá la empresa agraria. Dichas leyes son:

- La Ley de Engel (CASTAÑEDA, 1991) enuncia el hecho de que “la elasticidad demanda-renta de los productos procedentes del sector agrario, alimentos en su gran mayoría, sean menor de la unidad”; es decir, que a medida que crece la renta, los incrementos de la demanda de ese tipo de bienes son menores que los incrementos de la renta.

La reducción relativa de los ingresos a largo plazo por caída relativa de precios agrarios (insuficiencia) debido a la baja elasticidad-renta de la demanda, el aumento de rendimientos por innovaciones técnicas y la incapacidad de influir sobre precios (escaso poder de mercado).

Por tanto, tampoco por esta vía del incremento de la demanda global puede la agricultura, en principio, garantizarse un horizonte de crecimiento ilimitado para sus producciones. Las necesidades alimenticias mundiales (insatisfechas por un problema de distribución y no de producción) parecen permitir aún márgenes considerables para el aumento de la oferta.

Una consecuencia de esta ley es la pérdida de importancia de la agricultura a medida que un país se enriquece, cuando la demanda de los productos alimenticios no crece al mismo ritmo que la renta nacional.

- La Ley de King (CAMPOR, 1962) expresa el fenómeno de que incrementos relativamente moderados de los rendimientos o de la producción global agraria suelen acarrear descensos mucho más que proporcionales de los precios.

Como consecuencia de ambas leyes, el sector agrario ve limitadas sus posibilidades de expansión y de crecimiento debido a una inestabilidad de ingresos agrícolas a corto plazo dada la baja elasticidad-precio de la demanda (Ley de Engel) y a la variabilidad de la oferta que hace que los aumentos en la producción hagan caer los precios y los ingresos (Ley de King).

#### **2.3.1.3.2.2. Los productos agrarios.**

“La relación entre los productores agrícolas y los industriales tiende hacia una forma de contractualización ya que los productos agrarios con frecuencia se ven reducidos a simples insumos para la industria, la cual tiende a especificar las características de los mismos de acuerdo a sus exigencias”. De esta manera, la empresa agraria es sometida a la competencia y a la presión de los distribuidores, imponiendo estos a sus proveedores imperativos de normas, de calidad y de costo. Sus exigencias conciernen básicamente un calendario de suministro muy estricto, a la homogeneidad de los productos suministrados y a la garantía del abastecimiento (FANFANI, 1991: p. 41).

“Esta competencia y esta presión están derivando en un fenómeno de integración de la agricultura a los complejos agro-industriales. Dependiendo de las características de las regiones y de los productos, el capital industrial se inmiscuye en el control de la cadena hasta etapas más o menos lejanas”. Puede conformarse con captar el producto agrícola para su transformación y actuar sobre la calidad gracias a un sistema de primas. Al contrario, “puede intervenir ya desde el uso de los insumos, con el objeto de garantizar una calidad conforme con un pliego de condiciones muy estricto (caso del tabaco), e incluso controlar directamente la totalidad del proceso productivo, al asegurar la propiedad de las tierras y la dirección del trabajo (plátanos)”. De esta manera, se adapta también a las especificidades sociales y culturales locales (instituciones agrarias, regulaciones laborales) (RENARD, 2013).

Por otro lado, ciertos productos agrícolas son sustituidos cada vez más por componentes de origen no rural, materias primas y productos sintéticos industriales. A este fenómeno los autores citados lo designan como "sustitucionismo". Algodón por fibras sintéticas, tintes naturales por

sintéticos, aceite o mantequilla por materias grasas, azúcar por edulcorante (GOODMAN, 1987: p: 2 y 1991; FRIEDMANN, 1991: p. 74; FANFANI, 1991: p. 41).

Las innovaciones en las técnicas de separación y de fabricación de los alimentos, la conservación, la refrigeración, la deshidratación, posibilitan la creación de nuevos productos con un elevado valor agregado: las conservas, los alimentos congelados, los alimentos light, etcétera (RENARD 2013). “De esta manera, el dominio de la industria se extiende hasta la esfera del consumo de los alimentos, cuya preparación se desplaza cada vez más de la cocina a la fábrica” (FONTE 1991).

Una tendencia estructural mayor en las economías desarrolladas radica en la creciente importancia de los grandes distribuidores (comerciantes, centrales de compras e hipermercados). Estos últimos, surgidos en los años 70 y, sobre todo, 80, han adquirido un poder tal, que tienden a convertirse en el polo dominante de las cadenas agro-alimentarias. Su tamaño y concentración les confieren un poder de negociación y una posición de fuerza tales, que imponen sus normas a los productores y les obligan a reducir sus márgenes de ganancias. Imponen duras condiciones de compra a los industriales, a quienes obligan a pagar el coste de las promociones, como condición para que puedan acceder a su circuito (BELO, 1993)

#### **2.3.1.3.2.2.1. La calidad en la producción agrícola.**

El modelo de consumo emergente se desarrolla en torno a nuevos valores socialmente contruidos y compartidos, complementarios y a veces contradictorios entre sí como son la salud, la seguridad alimentaria, la nutrición, la naturaleza, la autenticidad, la ecología por una parte, y la comodidad, la facilidad, la adaptabilidad a los nuevos modelos de vida, por otra (RENARD 2013). Este modelo ha puesto en tela de juicio la supremacía de este modelo agrícola intensivo y han originado una creciente desconfianza hacia la calidad de los productos alimentarios: se cuestiona el uso de abonos químicos, de pesticidas e insecticidas en la agricultura; de hormonas en la ganadería y la avicultura; el uso de derivados de la industria química y biotecnológica en la industria alimentaria (WATHMORE, 1994: p. 26). A ello se aúna cierta nostalgia por los productos de antaño, la necesidad de lo natural y de la calidad gustativa. El grado de educación del público y su conocimiento de las cuestiones nutricionales y sanitarias, tienden a favorecer nuevos patrones alimentarios, orientados hacia alimentos "sanos", "naturales", "frescos" y claramente definidos.

De ello resultan una acelerada diversificación de los productos y la creación de nichos y micromercados que movilizan distintas dimensiones de la calidad, imbricadas unas en otras: calidad del servicio, calidad higiénica, bacteriológica, nutricional, etcétera (SYLVANDER, 1992: p. 4). La calidad, en sus múltiples dimensiones y aceptaciones, es el factor en torno al cual se coordinan los consumidores, los distribuidores y los productores, tanto industriales como agrícolas (MARDSSEN, 1992: p. 219; ARCE, 1994: p. 7 y GREEN, 1990: p. 100). A veces, la calidad alimentaria se refiere sólo a la calidad intrínseca del producto (su composición nutricional); a veces, ambos aspectos se combinan (así, las condiciones de matanza de los animales condicionan la calidad gustativa de la carne).

Así pues, existe un componente de la demanda que concierne a esta dimensión externa, cuando los consumidores exigen que el proceso de producción respete ciertos valores sociales, tales como las condiciones laborales, el bienestar animal, la conservación de las especies, la calidad del medio natural; por consiguiente, la calidad externa se refiere a la composición cultural o simbólica de la calidad del producto. En la agroindustria, numerosas intervenciones no acarrearán efectos inmediatamente evaluables y siguen sin tener una influencia visible en tanto el ciclo agrícola no haya llegado a su término (THÉVENOT, 1992).

Esta relevancia de la calidad y del medio ambiente por parte de los consumidores, ha posibilitado el desarrollo de sectores que permanecen al margen de la estandarización, de la gran industria y de la gran distribución alimentaria y que, cuando coinciden con las preocupaciones y estrategias de ciertos sectores productivos, constituyen una base para el establecimiento de cadenas comerciales alternativas (WATHMORE, 1994: p. 26; GOODMAN, 1991: p. 59; GOODMAN *et al.*, 1994: p. 34) y surgen, como respuesta a la estrategia de dominio del mercado por parte de la gran industria agro-alimentaria con la cual no pueden competir, y valiéndose de la demanda por los productos sanos y tradicionales, algunas cooperativas y pequeñas industrias han puesto en marcha estrategias de resistencia, basadas en la defensa de la calidad de sus productos específicos denominaciones de origen, productos de granja, marcas de calidad, etcétera (RENARD, 2013). Estos productos de calidad específica se hallan así en la encrucijada de varios fenómenos, relacionados con la agricultura, el medio ambiente, la política agrícola, el mundo artesanal, el consumo (SYLVANDER, 1992: p. 5).

Por tanto, podemos afirmar que las preocupaciones de los consumidores por los bienes alimentarios de calidad y su conciencia ecológica o humanitaria, pueden templar la legitimación del carácter inevitable del modelo económico global (MARDSEN, 1993).

#### **2.3.1.3.2.3. Las características de la actividad agraria en función del grado de desarrollo.**

En función del desarrollo industrial del país se pueden distinguir dos tipos de actividad con características diferenciadas:

- Países desarrollados:

Se encuentran en su mayoría en las zonas templadas de la tierra.

Su agricultura se caracteriza por estar muy mecanizada, contando con una población especializada que se dedica al cultivo de productos escogidos muy competitivos empleando sistemas en los que se aplican técnicas apropiadas selección de semillas y fertilizantes.

Dentro de los países desarrollados se distinguen modelos diferentes según se trate de países "viejos" con agricultura intensiva: como los de Europa occidental y mediterránea donde la variedad de paisajes han obligado a buscar los máximos rendimientos por hectárea o países "nuevos" con agricultura extensiva: como Estados Unidos y zonas de Australia, Brasil o Argentina, donde se disponen de grandes superficies y climas apropiados para una agricultura extensiva mediante régimen de monocultivo.

- Países subdesarrollados.

En su mayoría fueron antiguas colonias europeas; su agricultura. En grandes rasgos, se caracteriza por tener una población activa muy numerosa y poco especializada, que se dedica al cultivo de productos orientados al autoconsumo y de baja productividad y por utilizar técnicas y utensilios rudimentarios. En estos países existen diversas modalidades de agricultura determinadas por el clima y las tradiciones agrícolas. En algunas regiones como el suroeste asiático se ha obtenido una agricultura intensiva capaz de alimentar a muchas personas. Es frecuente también la agricultura extensiva de secano y de determinadas zonas se aplica una agricultura especulativa (plantaciones explotadas por multinacionales de la alimentación).

### **2.3.1.3.3. Los riesgos de las empresas agrarias.**

Las empresas agrarias asumen los riesgos generales que asumen todas las empresas independientemente del sector en el que operen, así como otros riesgos propios por su naturaleza y que se detallan a continuación.

#### **2.3.1.3.3.1. Los riesgos genéricos en las empresas agrarias.**

Estos riesgos afectan a todas las empresas, independientemente del sector en el que actúen. Para GELMETTI (2006) y SOTO *et al.* (2004: p. 26) las debilidades y problemas que son preocupantes y comunes para las empresas y que se acentúan con la menor dimensión empresarial son los siguientes:

- Las escasas y caras fuentes de financiación:  
Las dificultades financieras especialmente para las pequeñas y medianas empresas, ha sido una limitación constante para su operatividad y su crecimiento, máxime en épocas de crisis económicas.
- La falta de una dirección con visión de corto plazo:  
La falta de una planificación a medio y largo plazo, provoca una gestión de carácter reactivo y a la larga, ineficiente.
- La existencia de unos recursos humanos poco cualificados:  
La visión de que un mejor y más cualificado personal solo incrementa los gastos atenta contra un mejor rendimiento de la empresa.
- El bajo nivel de los sistemas de información:  
En los momentos actuales la información debe ser rápida, veraz y oportuna, de otra forma las empresas se vuelven lentas y obsoletas en su gestión.
- La productividad insuficiente:  
Este problema se acentúa en las empresas de reducida dimensión. Se caracteriza porque presentan un bajo nivel de equipamiento tecnológico y otras veces por la falta de motivación y compromiso entre los trabajadores.
- La deficiente tecnología de producción:  
La incorporación de equipamiento de última tecnología es insuficiente. Tampoco muestran mejoras sustanciales en sus instalaciones.
- La escasa atención a la calidad:  
Al no darle importancia a la calidad de sus productos o servicios así como a la producción, se pierden clientes y por consiguiente, ventas.

- Las estructuras organizativas inadecuadas:  
Debido a la velocidad del cambio y las formas de gestión, que suelen dejar obsoletas las formas organizativas. Este problema se agrava en empresas de mayor dimensión.
- La escasa atención a los mercados externos o la dificultad para alcanzarlos.

Tabla 6 - Debilidades y problemas más comunes en las empresas en general

Problema	Consecuencia
Escasas fuentes de financiación	Limitación operatividad y crecimiento
Fuentes de financiación caras	Limitación operatividad y crecimiento
Visión a corto plazo	Problemas en la gestión
Baja cualificación de recursos humanos	Bajo rendimiento
Bajo nivel de sistemas de información	Toma decisiones lenta e ineficiente
Escasa inversión en tecnología	Baja productividad
Bajo nivel de innovación	Perdida de competitividad
Escasa atención a la calidad	Perdida de competitividad
Escasa atención mercados exteriores	Limitación al crecimiento

Fuente: Elaboración propia con base en GELMETTI (2006) y SOTO et al. (2004: p. 26)

A continuación se exponen los principales problemas a los que se enfrentan las empresas en función de los años de actividad. Estos problemas, han sido identificados en la investigación de TERPSTRA *et al.* (1993: p. 13).y aunque se observan diferencias respecto a los estudios de GELMETTI (2006) y SOTO *et al.* (2004), existen muchas coincidencias. En la Tabla 7, se muestran cuáles son, porcentualmente, las causas por las que las empresa fracasaron.

Tabla 7 - Causas de fracaso empresarial en porcentaje en función de la vida de la empresa

Causa	Porcentaje de fracaso
<b>Primer año</b>	
Marketing/ventas	38 por ciento
Conseguir financiación externa	17 por ciento
Gestión financiera	16 por ciento
Dirección general	11 por ciento
Gestión de recursos humanos	5 por ciento
Desarrollo de productos	5 por ciento
Gestión de la producción u operaciones	4 por ciento
Entorno económico	3 por ciento
Normativa sobre medio ambiente	1 por ciento
<b>A los nueve años de media</b>	
Marketing/ventas	22 por ciento
Gestión financiera	21 por ciento
Gestión de recursos humanos	17 por ciento
Dirección general	14 por ciento
Gestión de la producción u operaciones	8 por ciento
Normativa sobre medio ambiente	8 por ciento
Estructura organizativa	6 por ciento
Entorno económico	2 por ciento
Desarrollo de productos	2 por ciento
Conseguir financiación externa	1 por ciento

Fuente: TERPSTRA *et al.*, (1993: p 13).

WU *et al.*, (2002) realizan un estudio que contribuye al análisis sobre los principales problemas comunes a la mayoría de las empresas incorporando los siguientes (ordenados de mayor a menos incidencia):

- Comercialización y ventas.
- Gestión contable y financiera.
- Gestión de recursos humanos.
- Liquidez.
- Otros factores externos.
- Gestión de inventarios.
- Impuestos y asuntos legales.
- Planificación estratégica.



Tras el análisis de la información sobre las causas generales de fracaso en las empresas<sup>58</sup>, se identifica que el principal problema con el que se enfrentan se refiere a la falta de consecución de clientes lo que conlleva unas ventas insuficientes. Este problema tiene especial alcance en los primeros años de vida de las empresas. La financiación se muestra como segundo problema, si bien es mucho más significativo en las pequeñas y medianas empresas (MARTÍ *et al.*, 2008: p. 4) que en las grandes ya que gracias al tamaño, se tienen mayor facilidad para obtener financiación a través de medios tradicionales. La falta de financiación, se materializa en falta de liquidez que es un problema muy común en las pequeñas y medianas empresas (MARRERO, 1998). Como tercer factor de fracaso empresarial aparece la gestión de los recursos humanos, que se refleja en falta de adaptación al entorno (DAVENPORT *et al.*, 2001) basada en una toma de decisiones ineficiente (ALVENSSON *et al.*, 2012).

#### **2.3.1.3.2. Los riesgos particulares en la empresa agraria.**

Los riesgos de la empresa agraria tienen que ver con la existencia de factores no controlables por la empresa y que suponen una variabilidad importante en sus ingresos y se sintetizan en (RIVERO, 1969):

- La falta de control en los factores de producción y el comportamiento errático de la demanda.

La falta de control de los factores de producción supone una variabilidad tanto en la cantidad como en la calidad del producto. Según RIVERO (1969, p. 26) en la empresa agraria la cantidad de producto final obtenido es una variable independientemente de los factores que se emplean; así como los costes de producción son aleatorios, debido a circunstancias exógenas a la propia actividad y a factores imprevisibles<sup>59</sup>.

- Los riesgos de mercado derivados del comportamiento errático de la demanda son complicados de predecir y de vigilar y pueden generar la volatilidad de los precios. En pocos meses el precio de ciertos alimentos puede subir hasta un cien por cien (caso del precio del arroz en 2007).

---

<sup>58</sup> Para profundizar en las causas de fracaso empresarial ver TERPSTRA y OLSON (1993), WU y YOUNG (2002), MARRERO (1998), DAVENPORT y PRUSAK (2001), ALVENSSON y SPICER (2012).

<sup>59</sup> Parte de estos riesgos han quedado analizados en el epígrafe 2.3.1.3.2 "Las características de la producción agraria" y son fundamentalmente la orografía, la meteorología, la dependencia de los factores elaborados fuera del sector, la amplitud del ciclo productivo y el comportamiento de la demanda.

En los mercados internacionales agrarios, los principales riesgos que se contemplan son (MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2014 (1)):

- El aumento de la inseguridad alimentaria.
- La incertidumbre de ingresos agrarios e inversión agraria sub-óptima.
- Los desequilibrios macroeconómicos de los países de baja renta importadores netos de alimentos.
- Las restricciones al comercio internacional agrario y a las exportaciones agrarias especialmente.
- La falta de fiabilidad del mercado internacional y las tentaciones para volver al proteccionismo.
- Las dificultades para diseñar políticas agrarias (Política Agraria Común).
- Las plagas y enfermedades y su detección tardía.

Según MARTÍNEZ *et al.* (2002) los principales riesgos de la empresa agraria en España son:

1. Por lo que se refiere a los flujos informativos decisionales:
  - Escaso nivel formativo de la dirección y de la mano de obra:
    - Falta de planificación a largo plazo.
    - Costes directos excesivos.
    - Baja competitividad en comparación con otros sectores.
    - Escasa mentalidad innovadora.
  - Escasa cultura de empresa:
    - Falta de cultura empresarial.
    - Escasa utilización de técnicas de gestión.
    - Escasa orientación al mercado.
    - Ausencia de planificación y búsqueda de nuevas alternativas de producción.
  - Envejecimiento demográfico:
    - Falta de relevo generacional.
2. Por lo que se refiere a los flujos reales:
  - Escasa diferenciación:
    - Dificultad para conseguir costes competitivos.
    - Dificultad de la innovación.

- Escasez de canales de comercialización y ausencia de control sobre los mismos. Muchos productos agrarios españoles tendrían un mejor acceso al mercado (nacional e internacional) si se resolviese este problema.
  - Búsqueda del subsidio en vez de competitividad:
    - Baja competitividad.
  - Globalización:
    - Disminución de la competitividad.
  - Liberalización del mercado exterior:
    - Falta de competitividad.
  - Ausencia de mano de obra:
    - Escasez de personal.
3. Por lo que se refiere a los flujos financieros:
- Alto nivel de endeudamiento.
    - Dificultad de acometer nuevas inversiones.
  - Escaso poder negociador frente a clientes y proveedores.
    - Aumento de costes.
    - Disminución de ingresos.

#### **2.3.1.3.3.3. Los sistemas para reducir el impacto de los factores de riesgos en las empresas agrarias.**

Los seguros se convierten en un instrumento que permite reducir la incertidumbre generada por los riesgos no controlables. Existen diferentes tipos de seguros que se detallan a continuación:

- Seguros combinados de daños: Gota fría, heladas, incendios, inundaciones, lluvia y lluvias torrenciales, marchites fisiológica, nieve, pedrisco, siroco, viento, etcétera.
  - Daños en cantidad.
  - Daños en calidad.
- Seguros de rendimientos: Cualquier adversidad climatológica que no pueda ser controlada por el agricultor.
  - Pérdida de rendimientos.
- Seguros integrales: Cualquier factor que obedezca a fenómenos que no puedan ser normalmente controlados por el agricultor.
  - Pérdida de producción.
- Seguros pecuarios: Por clima, accidentes, enfermedades, sacrificio obligatorio de animales, daños por sequía en los pastos, etcétera.

- Daños en cantidad.
- Gastos derivados de la destrucción de animales.

Además, otro tipo de acciones como las propuestas por el sistema de Naciones Unidas y los países del G20 ayudan a reducir la volatilidad de los precios agrarios.

### **2.3.2.Las sociedades cooperativas agrarias.**

#### **2.3.2.1. Introducción a la sociedad cooperativa agraria.**

##### **2.3.2.1.1. Una aproximación a los orígenes de las sociedades cooperativas agrarias<sup>60</sup>.**

Los antecedentes de las sociedades cooperativas agrarias se encuentran en algunas instituciones de la antigüedad y de la Edad Media (LAMBERT 1961), que si bien no constituían cooperativas en sí mismas, presentan ciertas analogías con las actuales sociedades cooperativas. Pueden ser destacadas (BEL, 2013: p. 398):

- Las lecherías comunes de Armenia; las asociaciones de tierras de los babilonios.
- Las agrupaciones de pequeños artesanos de griegos y romanos.
- La “zádruga”, institución comunitaria y patriarcal desarrollada en la Edad Media y Moderna entre los eslavos, caracterizada por la indivisibilidad de la propiedad familiar y la explotación colectiva de la tierra, que en la antigua Yugoslavia era una sociedad cooperativa de producción y de trabajo.
- El “mir” u organización de pequeños agricultores en Rusia que se caracterizaba por la propiedad colectiva del suelo y la distribución periódica de las tierras. Se expandió por toda la Europa oriental.
- El “artel” que en Rusia lo constituía la sociedad cooperativa obrera de todo tipo y la asociación de pescadores, cazadores y roturadores de tierras. Es una forma de “koljós” en el que el material agrícola, parte del ganado, los almacenes, los lugares de trabajo y las empresas de transformación estaban socializadas y las viviendas, los aperos y parte del ganado era de propiedad privada.

---

<sup>60</sup> En este epígrafe se sigue a BEL (2013: pp.398-399). Asimismo, para un estudio de la evolución de las sociedades cooperativas agrícolas en España se puede consultar en BEL (2013: pp. 399-401).

Dos formas asociativas que siguen teniendo importancia en el medio agrario próxima las sociedades cooperativas agrarias son:

- Los “koljós”<sup>61</sup>.
- Los “kibbutzs”<sup>62</sup>.

#### **2.3.2.1.2. La definición de sociedad cooperativa agraria.**

“En un sentido general, la sociedad cooperativa agraria es aquella sociedad cooperativa que siendo empresa agraria reúne los requisitos de las empresas de participación”: los socios participan en todos los flujos empresariales y toman las decisiones democráticamente (BEL, 2013: p. 397).

Según el artículo 93 de la Ley Estatal de Cooperativas, “son sociedades cooperativas agrarias las que asocian a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, que tienen como objeto la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes, de la sociedad cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ellas”.

“También podrán formar parte como socios de pleno derecho de estas sociedades cooperativas, las sociedades agrarias de transformación, las comunidades de regantes, las comunidades de aguas, las comunidades de bienes y las sociedades civiles o mercantiles que tengan el mismo objeto social o actividad complementaria y se encuentre comprendido en el primer párrafo de este artículo. En estos casos, los estatutos podrán regular un límite de votos que ostenten los socios mencionados en relación al conjunto de votos sociales de la cooperativa”.

---

<sup>61</sup> ALONSO (1991: pp. 119-142) y DUMONT (1996).

<sup>62</sup> BEN *et al.* (1983), GORROÑO (1986) y FRANCISCO *et al.* (1979).

### **2.3.2.1.3. El marco legal de las sociedades cooperativas agrarias.**

En España no existen normas sectoriales y, por tanto, la norma que regula a las sociedades cooperativas agrarias, es la misma que para las sociedades cooperativas en general. Esto no es así en todos los países donde se halla con frecuencia una norma sectorial para regular la sociedad cooperativa agraria. Así, en Francia<sup>63</sup> o Portugal<sup>64</sup> cuentan con legislación específica para las sociedades cooperativas agrarias. En España, con una legislación territorialmente fraccionada, se regula siempre una ley que establece con gran detalle todos los aspectos de las sociedades cooperativas en general, para posteriormente definir las distintas clases de sociedades cooperativas y sus particularidades.

Como consecuencia de la generalización del marco normativo en España, las sociedades cooperativas agrarias, a través de sus organizaciones representativas, han reclamado continuamente una adecuación del marco jurídico a sus necesidades<sup>65</sup> y aunque se ha avanzado mucho en este sentido, no existe una ley sectorial (como sucede con la sociedad cooperativa de crédito). Por otra parte, las sociedades cooperativas agrarias están sometidas a las normas propias de su sector: normativa de Organizaciones de Productores, normativa de su actividad específica, y otras normas aplicables<sup>66</sup>.

### **2.3.2.2. Los objetivos de las sociedades cooperativas agrarias.**

Las sociedades cooperativas agrarias, como sociedades cooperativas se basan en los mismos principios que se han definido anteriormente y su objetivo se concreta en hacer máximo el valor de la empresa para los socios medido a través del mayor valor posible a sus contraprestaciones (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988, 1992 y 1994). Esto es:

- Que la rentabilidad económica sea máxima (contraprestaciones del socio por su participación en los procesos reales). Esta a su vez puede ser:
  - Rentabilidad anticipada (vía mayor precio pagado por producto entregado, mayor salario o menor precio de lo consumido).

---

<sup>63</sup> *Loi n° 72-516 du 28 septembre 1972 amendant l'ordonnance n° 67-813 du 26 septembre 1967 relative aux sociétés coopératives agricoles, à leurs unions, à leurs fédérations, aux sociétés d'intérêt collectif agricole et aux sociétés mixtes d'intérêt agricole. Version consolidée au 29 août 2015.*

<sup>64</sup> *Decreto-Lei n° 335/99, de 20 de Agosto. Diário Da Republica - 1.ª Serie A, n° 194, de 20.08.1999, Pág. 5559.*

<sup>65</sup> Para los problemas sobre la legislación cooperativa se puede ver PANIAGUA (2013).

<sup>66</sup> Como la Ley 19/95 Modernización de las Explotaciones Agrarias,

- Residuo de rentabilidad económica o retorno (repartido en función de la participación en la actividad cooperativizada).
- Que la rentabilidad financiera sea al menos superior a un producto de inversión con similares características (por participar en la estructura financiera).

“Además, como fórmula jurídica, han de cumplir los que le son impuestos por la Ley Estatal de Cooperativas (artículo 93) y que son mejorar el aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes, de la cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ella. Estos objetivos no hacen más que reforzar el carácter protagonista de los socios de las sociedades cooperativas agrarias como empresarios” (BEL, 2013: p. 403).

### **2.3.2.3. La clasificación de la sociedad cooperativa agraria<sup>67</sup>.**

De las diferentes tipologías que pueden realizarse de las sociedades cooperativas agrarias (atendiendo a la actividad, a la condición de los socios, a la definición legal, etcétera) se escoge aquella que clasifica según la actividad que desarrollan los socios. De esta manera se clasifican (BEL, 1997):

- La sociedad cooperativa agraria de proveedores.
  - La sociedad cooperativa agraria.
  - La sociedad cooperativa agraria de trabajo asociado.
  - La sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra.
- La sociedad cooperativa agraria de consumidores.
  - La sociedad cooperativa de consumidores y usuarios agrarios.
  - La sociedad cooperativa de servicios agrarios.
- La sociedad agraria mixta.

En las sociedades cooperativas de proveedores o de comercialización, el socio entrega la cosecha a la sociedad cooperativa que tras realizar las operaciones correspondientes de

---

<sup>67</sup> Con base en BEL (1995; pp. 71-78, 1997 y 2013).

transformación o acondicionamiento procederá a la venta de la misma. Posteriormente liquidará al socio la mercancía entregada.

Así, “la finalidad de estas sociedades cooperativas es precisamente la adquisición de productos a los socios para, previa transformación o no de los mismos, venderlos de forma conjunta consiguiendo de ese modo menores costes y mejor precio”.

En las sociedades cooperativas de consumidores o de suministros tienen como fin abastecer a sus miembros con recursos para la producción como semillas, fertilizantes, fuel y maquinaria con el objetivo de abaratar los costes a los usuarios mediante un mayor poder de negociación.

#### **2.3.2.3.1. Las sociedades cooperativas agrarias.**

Estas sociedades o secciones internas se crean con el objeto de conseguir sinergias al reunir las producciones, transformarlas y comercializarlas en común con las consiguientes ventajas (CRUZ, 1977: pp. 247-247):

- Mayor poder negociador.
- Mayor transparencia en el mercado.
- Mayor valor añadido que repercute en el socio.
- Menor margen de comercialización.
- Estrechamiento de los canales de comercialización.
- Menor riesgo del proceso comercial por una mayor seguridad en la venta.

Su importancia radica como veremos más adelante<sup>68</sup>, en su capacidad para concentrar la oferta de productos agrarios y para intervenir como reguladores de mercado.

---

<sup>68</sup> Ver epígrafe 2.3.2.7.1.1 “Los objetivos de la Política Agraria Común”.



#### **2.3.2.3.2. Las sociedades cooperativas agrarias de trabajo asociado<sup>69</sup>.**

Su objetivo es producir o prestar servicios de forma cooperativa. Suelen revestir la forma de sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, ya que en éstas está previsto que los socios aporten sus tierras o su trabajo.

#### **2.3.2.3.3. Las sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra.**

Son “aquellas empresas que asocian a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras y otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria y que ceden sus derechos a la sociedad prestando o no su trabajo; y socios de trabajo, para la explotación en común de los bienes cedidos por los socios” (BEL, 1995: p. 74). Esta forma societaria puede manifestarse de distintas maneras (SALINAS, 1984: pp. 78-79):

- Que los socios cedan el uso y disfrute de sus tierras manteniendo la propiedad de las mismas.
- Que los socios se unan para comprar o arrendar tierras y explotarlas en común, en general a organismos oficiales. La propiedad de las tierras es entonces de la sociedad.
- Que los socios se unan para adquirir pequeñas propiedades para la creación de instalaciones comunes de la sociedad; tal es el caso de las sociedades de explotación intensiva de ganados.
- Que cualquier otro tipo de sociedad cooperativa adquiriera terrenos para explotarlos en común, tales como almacenes, naves para maquinaria, etcétera, con el fin de buscar una dimensión óptima o de reducir los costes de los agricultores individuales.

#### **2.3.2.3.4. Las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios agrarios y las sociedades cooperativas de servicios agrarios.**

Tienen por objeto procurar, en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes y servicios para el consumo o uso de los socios y para la realización de operaciones

---

<sup>69</sup> Para profundizar en su estudio ver DUQUE (1981) y SANZ JARQUE (1976).

encaminadas a la mejora económica y técnica de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.

#### **2.3.2.3.4.1. Las sociedades cooperativas agrarias de suministros.**

Con el objeto de incrementar el valor añadido del socio, la mayoría de las sociedades cooperativas crean secciones de suministros o se comportan como sociedades cooperativas de suministros. El incremento de ese valor puede venir dado por el lado de los precios, eliminando intermediarios, o por el lado de los costes al realizar compras en común.

#### **2.3.2.4. La caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en Europa<sup>70</sup>.**

##### **2.3.2.4.1. El modelo nórdico.**

El modelo nórdico, caracterizado por la existencia de un reducido número de sociedades cooperativas de elevada dimensión, consecuencia fundamentalmente de procesos de fusión. Es el caso de países como Dinamarca y Holanda, en los que la facturación media por sociedad cooperativa supera los 1.000 millones de euros.

##### **2.3.2.4.2. El modelo centroeuropeo.**

El modelo centroeuropeo, con sociedades cooperativas de tamaño medio, propio de países como Francia, Alemania y Bélgica, con facturaciones medias en torno a los 10 millones de euros, y en las que, en respuesta a las exigencias del mercado, se observa una tendencia a la concentración.

##### **2.3.2.4.3. El modelo mediterráneo.**

El modelo mediterráneo, basado en un elevado número de sociedades cooperativas de menor tamaño, con volúmenes de facturación medios que van de menos de 1 millón de euros en el caso

---

<sup>70</sup> Para mayor análisis ver BAAMONDE (2009), ARCAS (2011), JULIÁ (2003) y JULIÁ *et al* (2012, 2013).

de Grecia a los 5 millones de euros de Italia, pasando por los 4 millones de euros de España. Ante la dificultad de integrarse por la vía de las fusiones, debido a su elevada atomización y arraigo local, las sociedades cooperativas de este modelo han optado por el crecimiento a través de la creación de sociedades cooperativas de segundo grado.

#### **2.3.2.4.4. Consideraciones sobre la caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en Europa.**

De la comparación de los tres modelos, se pone de relieve la importancia del tamaño como factor de competitividad de las sociedades cooperativas, de forma que, en general, las de mayor dimensión (modelo nórdico) son más eficientes en términos de facturación por empleado (BAAMONDE, 2009).

#### **2.3.2.5. La caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en España.**

Las sociedades cooperativas agrarias españolas, al igual que en el resto de la Unión Europea, también han experimentado un importante proceso de concentración empresarial, aunque insuficiente, para alcanzar un tamaño medio equivalente al de los países donde cuenta con un mayor nivel de desarrollo (Dinamarca y Holanda).

Este proceso se produjo, sobre todo, en el periodo de 1997 a 2008, observándose en este último año una ralentización, e incluso, un retroceso. En el periodo 1997-2008 se produjo un incremento del 141 por ciento de la facturación total y del 6 por ciento del número de socios, acompañado de un descenso del 7 por ciento en el número de sociedades cooperativas. Este comportamiento opuesto de la evolución del número de sociedades cooperativas, con relación al de la facturación y del número de socios, se ha traducido en un incremento medio del tamaño de las sociedades cooperativas del 157 por ciento, en cuanto al volumen de facturación y del 14 por ciento, en número de socios en el referido periodo.

Respecto a las sociedades cooperativas españolas de mayor dimensión, las 10 primeras superan los 100 millones de euros y las 5 primeras los 250 millones de euros, cifras, todavía, muy alejadas de la media de las sociedades cooperativas del modelo nórdico y, aún mucho más

distante de la facturación que presentan las 10 mayores sociedades cooperativas de la Unión Europea.

De forma más acusada de lo que sucede en el conjunto de la Unión Europea, el tamaño de las sociedades cooperativas agrarias españolas dista mucho del que presentan sus principales clientes, las cadenas de distribución. Así, con independencia del grado de agregación considerado (5, 10, 15 o 20 primeras), la facturación de las principales sociedades cooperativas agrarias españolas se sitúa en valores que oscilan entre el 6,1 por ciento y el 7,7 por ciento de la correspondiente a los grupos de distribución más importantes que operan en España (ARCAS *et al.*, 2011).

#### **2.3.2.5.1. Algunas cifras del cooperativismo agrario.**

“Las sociedades cooperativas agrarias tienen una gran importancia socioeconómica en la Unión Europea, y en particular en España, tanto en términos cuantitativos como cualitativos”. En el primer caso, por el elevado número de socios que agrupan, de facturación y de puestos de trabajo que generan. Así, en la UE-27 existen alrededor de 40.000 cooperativas agrarias que dan empleo directo a unas 660.000 personas y facturan en torno a 300.000 millones de euros, lo que supone más del 60 por ciento de la producción, transformación y comercialización de los productos agrarios (COGECA, 2010). Aproximadamente el 10 por ciento de las sociedades cooperativas de la UE, 3.918 corresponden a España. Estas sociedades cooperativas agrupan a 1.160.337 socios y, en 2011, facturaron 17.405 millones de euros, proporcionando 93.733 empleos directos (COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS, 2012).

Tabla 8 - Magnitudes sobre la evolución de las sociedades cooperativas agrarias en España  
(BEL, 2013: p. 404).

	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2003</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>
Número de cooperativas	3.968	3.902	4.175	3.989	3.939
Número de de socios	1.072.000	983.000	932.120	972.380	1.160.337
Número de trabajadores	47.000	48.440	78.440	94.156	99.079
Facturación (billones €)	8,750	10,820	14,190	18,889	18,322
Fuente: COPA-COGECA (2010); OSCAE (2010)					

Hay una evolución paralela en las sociedades cooperativas en general con “mayor desviación en la primera década del siglo XXI motivada con seguridad por procesos de concentración”. La mayor presencia de las sociedades cooperativas agrarias y explotación comunitaria de la tierra se dan en Andalucía y Castilla y León. “El 62 por ciento de las sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra en España son de Castilla y León” (BEL, 2013: pp. 405-406).

#### **2.3.2.6. Los requerimientos de las sociedades cooperativas agrarias como base de su desarrollo.**

“La vía principal de luchar contra las adversidades y las crisis pasa por el desarrollo de políticas acíclicas. En estos momentos en los que la inversión en conocimiento y nuevas tecnologías, en estructuras y en vías de financiación alternativas, han de estar presentes en cualquier estrategia que se desarrolle como vía de competitividad” (BEL, 2013: p. 407). “De forma general, dos son los requerimientos para el desarrollo de las sociedades cooperativas” (BEL, 1996):

- La eficiencia: considerada desde el punto de vista interno como la eficiencia en la sociedad cooperativa como suma de todos los comportamientos eficientes de sus socios.
- El crecimiento como medida para ganar competitividad.

##### **2.3.2.6.1. La eficiencia.**

La eficiencia, como se acaba de presentar, es un requerimiento fundamental para el desarrollo de las empresas. No obstante, en las sociedades cooperativas agrarias tiene limitaciones relativas a (BEL, 2013: p. 408):

- Su entorno difícilmente controlable.
- La particularidad de las empresas de participación.

Esta última particularidad añade una restricción más a la consecución del objetivo empresarial y será la que se desarrolle en detalle más adelante, a lo largo del capítulo tres.

#### **2.3.2.6.2. El crecimiento y la importancia de la dimensión en las sociedades cooperativas agrarias<sup>71</sup>.**

La importancia de la dimensión empresarial, es crucial para el éxito de las sociedades cooperativas agrarias como destacan VARGAS (1993), CABALLER (1995), JULIÁ y SERVER (1999), SERVER y MELIÁ (2002), MELIÁ (2003), MONTERO y MONTERO (2005), MELIÁ y MARÍN (2006), ARCAS (2008), BAAMONDE (2009), JULIÁ (2010 y 2012), ARCAS (2011 y 2011 2). Esta importancia del crecimiento tiene dos orígenes:

- El tradicional: que considera el crecimiento empresarial como forma de aumentar la competitividad.
- El específico de las sociedades cooperativas agrarias: que es el fomento de la integración desde las instituciones.

Desde la perspectiva del fomento de la integración cooperativa por parte de las instituciones, se parte de que “el cooperativismo se erige como una alternativa competitiva y eficiente, que promueve el empleo, la seguridad alimentaria, la participación y la responsabilidad social” (COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO, 2012). Sin embargo, este papel trascendental que desempeñan las sociedades cooperativas agroalimentarias se está viendo obstaculizado por el reducido tamaño de muchas de ellas, especialmente en comparación al de sus principales clientes, las grandes cadenas de distribución. Ello limita la capacidad competitiva de las sociedades cooperativas agrarias y las impide hacer frente a la creciente competencia en los mercados, consecuencia de la reducción de las barreras comerciales, del desarrollo de las tecnologías del transporte y las comunicaciones, y de la elevada concentración y poder de negociación de las cadenas de distribución (MELIÁ, 2003; ARCAS, 2011).

##### **2.3.2.6.2.1. La justificación de la necesidad del asociacionismo agrario.**

###### **2.3.2.6.2.1.1. Desde la perspectiva de las sociedades cooperativas agrarias.**

“El asociacionismo agrario constituye uno de los principales instrumentos para el desarrollo económico de los sectores agrícolas, ganaderos y forestales, ante los retos a los que se enfrentan

---

<sup>71</sup> En los siguientes epígrafes se sigue al MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013, 2014 y 2015).

en el Siglo XXI” (MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2013).

“La mayor apertura de los mercados e internacionalización de los mismos, así como todos aquellos aspectos que acompañan a la globalización, requieren la puesta en marcha y mantenimiento de fórmulas asociativas que permitan una mejora de la concentración y ordenación de la oferta, optimización de recursos humanos y económicos en la transformación de los productos agrarios y en definitiva una mejora de la competitividad del conjunto de la cadena de valor” (MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2013).

Así pues, desde el punto de vista empresarial, el Plan Estratégico del Cooperativismo Agroalimentario Español, realizado por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (ahora denominada Cooperativas Agro-alimentarias), señala como uno de los grandes ejes de actuación para mejorar la competitividad de las sociedades cooperativas el “redimensionamiento estructural” dirigido a “promover, facilitar e impulsar la mejora de la dimensión empresarial promedio de las cooperativas como medio de asegurar su viabilidad, competitividad y rentabilidad” (BAAMONDE, 2012).

“Más allá de estas ventajas clásicas, el asociacionismo permite una mayor participación del sector productor en el resto de la cadena alimentaria, aportando transparencia a la toma de decisiones propias de la transformación y comercialización de los productos agrarios y manteniendo al mismo tiempo la actividad económica ligada al territorio como un importante elemento vertebrador del medio rural” (MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2013).

Por otro lado, otra forma de asociacionismo agrario la constituyen las redes de empresas. Según GARCÍA-GUTIÉRREZ<sup>72</sup> “estas son las formaciones de organizaciones de participación que se constituyen para conseguir objetivos comunes (fundamentalmente capacidad para competir en un mercado cada vez más competitivo por la globalidad) y mantener la pequeña dimensión de las unidades de producción que no aplican los criterios de "economía de escala" al basarse en la

---

<sup>72</sup> <http://www.expansion.com/diccionario-economico/empresa-de-participacion.html>

participación de las personas, como empresarios, más que como financiadores. Las redes de organizaciones de producción pueden tener su origen en procesos de integración”:

- Vertical (por alargamiento del proceso de producción y distribución).
- Horizontal (por ensanchamiento de la gama de productos o de los mercados).

De aquí, siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ<sup>72</sup>, “se llega a los procesos de concentración sin vinculación patrimonial, que pretenden ventajas funcionales (sociedad de garantía recíproca, sociedad cooperativa, unión temporal de empresas, etcétera) o de dirección (sociedad de control, etcétera) o ambas (cartel)”.

#### **2.3.2.6.2.1.2. Desde la perspectiva de las instituciones públicas.**

El Estado, para la consecución de sus fines, busca de las sociedades cooperativas agrarias lo siguiente:

- El uso de las sociedades cooperativas agrarias como instrumento de ordenación de la oferta, en la medida en que una gran parte de agricultores utilicen esta fórmula para ofrecer al mercado sus producciones, y se vayan integrando en grupos empresariales cooperativos o conciertos, que sirvan para concentrar la oferta y, a su vez, permitan una ordenación de la misma.

En todo caso, si bien oficialmente de forma expresa la Política Agraria Común no ha hecho un uso instrumental de la sociedad cooperativa como tal, en la práctica les ha dado un trato preferencial en la concesión de ayudas comunitarias, especialmente en las relativas a la política de estructura, que desarrolla el FEOGA Orientación.

Además, las sociedades cooperativas agrarias tienen una clara coincidencia con los objetivos de la Política Agraria Común, también en el caso de la política de precios y mercado.

- La aprobación de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario (en adelante Ley de Integración de Cooperativas) supone por parte del Estado la consideración del asociacionismo agrario en general, y de las sociedades cooperativas en particular, como contribuyentes a la vertebración del territorio al dar continuidad a la actividad agraria, con lo que fomentan el empleo rural y el desarrollo económico y social de las zonas rurales



- El establecer la figura de la “Entidad Asociativa Prioritaria” de ámbito supraautonómico, con la idea de evitar dificultades de ámbito legal que pudieran experimentar sociedades cooperativas agrarias que operasen en más de una Comunidad Autónoma.
- El mejorar la renta de los productores agrarios.

Las sociedades cooperativas agrarias de la Unión Europea no escapan al proceso generalizado de concentración e integración que han experimentado las empresas de otros sectores empresariales, y más concretamente las agroalimentarias<sup>73</sup>.

#### **2.3.2.6.2.2. El marco legal en el fomento de la integración cooperativa.**

##### **2.3.2.6.2.2.1. La Ley 13/2013, de Fomento de la Integración Asociativa<sup>74</sup>.**

El impulso de la integración cooperativa, para el MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013), constituye un eje prioritario de actuación.

En el ámbito de la administración, el día 8 de febrero de 2013 el Consejo de Ministros aprobó, a propuesta del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, la Ley de Fomento de la Integración Cooperativa y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, cuyo objetivo es lograr que las sociedades cooperativas españolas crezcan en dimensión y capacidad y sean más competitivas.

La Ley se justifica según el MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013) en procurar fomentar el sector agroalimentario que se caracteriza por una elevada atomización, lo que provoca que las sociedades cooperativas no vean rentabilizados sus esfuerzos e inversiones. En la actualidad, ninguna sociedad cooperativa española está entre las veinticinco más grandes de la Unión Europea, lo que hace necesario impulsar reformas estructurales de calado para conseguir su redimensionamiento.

---

<sup>73</sup> Para mayor análisis ver ARCAS (2011).

<sup>74</sup> Para mayor detalle, ver CANO (2015), PALMA, (2013) y CALVO (2013).

Para ello, este texto legal tiene como fin (MINISTERIO DE AGRICULTURA ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2013):

- Fomentar la integración de los productores en sociedades cooperativas agroalimentarias, en organizaciones de productores, en sociedades agrarias de transformación u otras entidades en el ámbito agroalimentario.
- Fomentar la agrupación de los primeros eslabones de la cadena alimentaria, mediante la fusión o integración de las entidades asociativas.

La norma establece también los requisitos para ser entidad asociativa prioritaria, como son:

- Ser sociedades cooperativas, sociedades cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos, sociedades agrarias de transformación, organizaciones de productores y entidades civiles o mercantiles, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación.
- Tener implantación y un ámbito de actuación económico de carácter supraautonómico.
- Llevar a cabo la comercialización conjunta de la totalidad de la producción aportada por los socios de las diferentes entidades que la componen, al menos la cantidad que reglamentariamente se establezca.

Según la Ley, este tipo de entidades tendrán prioridad en la obtención de ayudas y beneficios en materia de inversiones destinadas a mejorar los procedimientos de gestión y comercialización, en el acceso a actividades formativas y de cooperación, en materia de internacionalización, promoción, I+D+I, y nuevas tecnologías; y en el acceso a las líneas ICO de financiación preferente, entre otras.

#### **2.3.2.6.2.1.1. Los otros instrumentos de la Ley de Integración de Cooperativas.**

Otro de los instrumentos que ofrece la Ley es la articulación de un Plan Estatal de Integración Asociativa, para coordinar las políticas de fomento asociativo del Ministerio con las Comunidades Autónomas, en colaboración con el sector, con el fin de aunar esfuerzos y eliminar las medidas que puedan conducir a la dispersión de la oferta.

Asimismo, la nueva norma introduce modificaciones en la Ley Estatal de Cooperativas y la Ley Fiscal de Cooperativas, dirigidas a contribuir y facilitar el desarrollo cooperativo en España, mediante la ampliación de sus fines y actividades.

**2.3.2.6.2.2.1.2. Las consecuencias de la Ley de Integración de Cooperativas para el fomento de la integración cooperativa y de las Política Agraria Común.**

Para acceder a las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM), los agricultores deben adscribirse a Organizaciones de Productores y la gran mayoría de ellas están formadas por cooperativas agrarias (cerca de un 75 por ciento en toda la Unión Europea), lo que constata la eficacia de estas entidades como instrumento para aplicación de la Política Agraria Común.

El cooperativismo agrario español no es ajeno a este mecanismo: en las cuatro últimas décadas ha experimentado numerosos procesos de integración y concentración, aunque en menor medida que otros países de la Unión Europea. Estos procesos han elevado sus cuotas de mercado, a lo que también ha contribuido la constitución de Organizaciones de Productores que, como en el resto de Europa, básicamente cuentan con la sociedad cooperativa como forma jurídica. Pero la aplicación de esta política ha resultado problemática y no ha servido para resolver algunos de los objetivos de la Política Agraria Común, como por ejemplo, asegurar un nivel equitativo de vida de los agricultores o reducir las desigualdades entre las distintas regiones.

Además, la Política Agraria Común tiene que afrontar nuevos retos y las Organizaciones Comunes de Mercado deben fomentar la disminución de excedentes y promover una producción que respete el medio ambiente y suministre productos de calidad. En este sentido, paulatinamente, la política de precios garantizados está siendo sustituida por las ayudas directas a las rentas y por una intensificación de la política de estructuras, que intenta garantizar la viabilidad de las explotaciones familiares, y dedica una especial atención a los desequilibrios regionales y a la protección medioambiental.

### **2.3.2.6.2.3. Las ventajas de la integración.**

Para BAAMONDE (2009), el tamaño de las sociedades cooperativas es un medio para que éstas consigan sus objetivos. Íntimamente relacionado con el tamaño de las empresas aparece el crecimiento, de forma que conlleva un incremento del mismo y manifiesta sus aspectos dinámicos (CUERVO, 1979).

Además, la dimensión empresarial se trata de una variable considerada, por la gran mayoría de los autores, como uno de los objetivos económicos de la empresa, resultado de un proceso de expansión, tanto interno como externo, que le facilita su supervivencia y aumenta su valor (BEL, 1997, 2013 y BUENDÍA, 1999).

Según BAAMONDE (2009), JULIÁ (2010 y 2012), ARCAS (2011 2) y FAYOS (2011), MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2005), SANCHÍS (1995) y UCLÉS y TERUEL (2012), las ventajas de la concentración de las sociedades cooperativas agrarias para incrementar su tamaño son las siguientes:

- Mayor eficiencia en todos los procesos, derivada de las economías de escala.
- Mayor capacidad para diferenciar los productos al poder contar con los recursos necesarios para innovar, generar mayor valor para los clientes y crear una imagen de marca.
- Mejores opciones para concentrar la oferta y acceder a los canales de distribución.
- Mejores condiciones en los intercambios, por el mayor poder de negociación frente a proveedores y clientes.
- Mejores accesos a los mercados exteriores.
- Menores riesgos por la mayor capacidad para diversificar productos y mercados.
- Mayor competitividad.
- Mayor capacidad de innovar para obtener ventajas frente a los competidores.
- Menores costes de producción y comercialización para mantener los márgenes y satisfacer a un consumidor cada vez más exigente.
- Mejores accesos a las fuentes de financiación.

#### **2.3.2.6.2.4. Las formas de integración<sup>75</sup>.**

El crecimiento empresarial forma parte del proceso de desarrollo natural de las empresas y se manifiesta de dos maneras (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2000: p. 185):

- Verticalmente, o a través del alargamiento del proceso de producción y comercialización.
- Horizontalmente, o a través de mecanismos para ensanchar el proceso de producción por gama de productos o por mercados.

Las fórmulas de crecimiento son (BEL 1999 y 2000, ARCAS 1999 y 2008, JULIÁ 2004 y 2010):

- El crecimiento interno a partir de las competencias y recursos propios, reinvertiendo los beneficios que se obtienen.
- El crecimiento externo, que se produce a partir de las competencias y recursos de otras organizaciones que conllevan diferente grado de compromiso y vinculación patrimonial (fusión, adquisición, grupos cooperativos, etcétera).

Las diferencias más importantes entre el crecimiento interno y el externo tienen que ver con el factor tiempo, con la existencia o no de colaboración con otras empresas, y con la cuantía de los recursos financieros necesarios para implantarlos (SANCHÍS, 1995). En este sentido, mientras el crecimiento interno se caracteriza por producirse de forma gradual, sin colaboración empresarial, y con elevada financiación; el externo se consigue de manera irregular y esporádica, con presencia de colaboración entre empresas y menores recursos financieros.

De este modo, las sociedades cooperativas crecen de forma interna o externa y cuando lo hacen de forma externa pueden hacerlo sin vinculación patrimonial (a través de múltiples formas de concentración entre las que destaca, por ser una fórmula particular, las sociedades cooperativas de segundo y ulterior grado) y con vinculación patrimonial (mediante procesos de fusión, escisión o incluso segregación de empresas)<sup>76</sup>.

---

<sup>75</sup> Para un estudio sobre las fusiones ver BEL (1999 y 2010).

<sup>76</sup> Ver GARCÍA-GUTIÉRREZ (1989, 2000) y BEL (1999, 1999 2, 2010).

Las sociedades cooperativas pueden llevar a cabo este proceso a partir de una combinación de fórmulas de concentración. Así, los grandes grupos cooperativos agroalimentarios europeos son el resultado de procesos de crecimiento interno con base en aportaciones de socios y generación de reservas, los cuales se abordan bien desde sociedades cooperativas individuales o desde sociedades cooperativas de segundo grado, combinados en ambos casos con fusiones y también adquisiciones empresariales de distinta índole.

Con todo, la utilización de sociedades instrumentales, mayoritariamente sociedades de capital, y los procesos de fusión permiten a las sociedades cooperativas ampliar su presencia internacional a la vez que diversificar sus productos incorporando empresas con procesos productivos que amplíen la oferta del grupo cooperativo y que les permitan minimizar riesgos.

#### **2.3.2.6.2.4.1. Las particularidades en la integración de las sociedades cooperativas agrarias.**

A pesar de ser la opción más natural de las empresas para incrementar su tamaño, “el crecimiento interno en las sociedades cooperativas se ha visto tradicionalmente limitado debido a determinadas peculiaridades, vinculadas a los principios cooperativos que inspiran su funcionamiento y su correspondiente plasmación legal que, sobre todo, dificultan el acceso a los recursos financieros necesarios para abordarlo” (ARCAS *et al.*, 2013: p. 207).

Entre estas peculiaridades figuran (BEL, 1999 y 2000; ARCAS, 2008; ARCAS *et al.*, 2013):

- El principio de adhesión voluntaria y abierta (puerta abierta):  
Por un lado, la admisión de nuevos socios, que suelen participar en condiciones de igualdad con los antiguos de los resultados de las inversiones que se han realizado con anterioridad a su entrada, hace que el interés de los socios en invertir se reduzca considerablemente.  
Debido a la colectividad de la propiedad, los socios que más se sacrifican para poder realizar las inversiones son los antiguos y, sin embargo, los resultados se reparten por igual entre todos los socios con independencia de su antigüedad. Por otra parte, este principio también implica la libertad de salida de los socios con la consiguiente devolución o reembolso de las cuantías aportadas en su día tras descontar, en su caso, las pérdidas imputables a los mismos, lo que supone una descapitalización de la sociedad cooperativa.

Esto, unido a que el plazo de reembolso puede ser de hasta cinco años, desincentiva la realización de nuevas aportaciones.

- El principio democrático en la toma de decisiones:

Este principio puede limitar la capacidad de financiación de los proyectos necesarios para el crecimiento. La falta de homogeneidad entre los socios y el deseo de maximizar el valor de la contraprestación de sus aportaciones y no el valor de la empresa, da lugar a que el socio no quiera asumir el riesgo del endeudamiento y que no esté dispuesto a dejar de ganar en el presente por una esperanza de beneficio en el futuro.

- El límite a la remuneración:

Al contrario de lo que sucede con las sociedades capitalistas convencionales, las aportaciones de los socios a la sociedad cooperativa presentan limitaciones a su remuneración, y las realizadas a fondos irrepartibles no son remuneradas, lo que dificulta su utilización para que la sociedad cooperativa obtenga recursos financieros.

- Las limitaciones a la transferencia del capital:

Como consecuencia de la dificultad de enajenar sus aportaciones, los socios de las sociedades cooperativas no están motivados a invertir, salvo que pretendan permanecer en las mismas durante todo el plazo de recuperación de la inversión. Puesto que no todos los socios tienen igual horizonte temporal de permanencia en la sociedad cooperativa, éstos invierten menos y lo hacen en proyectos que, aunque menos rentables, tienen un período de recuperación corto frente a los de largo plazo.

Además, la imposibilidad de vender las participaciones priva a los socios de conocer la valoración real de las mismas que proporciona el mercado de capitales y hace que se produzca una alta concentración del riesgo. Como los socios no pueden vender, tienen un patrimonio menos diversificado del que tendrían si invirtieran en una sociedad capitalista convencional, ya que inmovilizan todas sus aportaciones en la misma empresa, lo que les hace ser prudentes a la hora de realizarlas.

- Reparto de ganancias vía precios:

Para calcular el resultado o excedente neto hay que considerar como gasto las entregas de bienes de los socios a la sociedad cooperativa. Estas entregas tienen el problema de su valoración ya que aunque las diferentes leyes de sociedades cooperativas coinciden en la fijación de un precio que va desde el precio medio de mercado al precio real de liquidación, la realidad es que no determinan un método de cálculo concreto.

Por ello, es práctica habitual que la sociedad cooperativa las valore a un precio superior al real, de tal forma que se equilibren los ingresos y gastos. Así, se consiguen unos excedentes nulos o insignificantes y, por tanto, los fondos obligatorios pueden convertirse en “figuras ficticias”, ya que al no aparecer beneficios contables no pueden

destinarse a estos fondos las cantidades mínimas establecidas por la Ley, con la consiguiente merma de los recursos permanentes vía autofinanciación.

- La satisfacción de las necesidades socio-económicas de los socios:  
Esta idea está íntimamente ligada al carácter mutualista de esta clase de sociedades y es recogida en la legislación cooperativa al limitar la realización de la actividad cooperativizada con terceros no socios (principio de exclusividad), y que puede dificultar el crecimiento de la sociedad cooperativa al restringir su actividad.

#### **2.3.2.6.2.4.1.1. Una propuesta para paliar la dificultad de las sociedades cooperativas a la hora de captar capital del socio.**

Como se acaba de exponer, la dificultad de las sociedades cooperativas a la hora de captar capital del socio para abordar inversiones es un tema que genera ciertas dificultades. Una fórmula con la que paliar esta dificultad son las Cooperativas de Nueva Generación surgidas en la década de los 90 en Estados Unidos.

Se trata de sociedades cooperativas que no basan la entrada de capital en la captación de nuevos inversores (aunque también puede haberlo con carácter minoritario), sino en nuevas aportaciones efectuadas por los socios. En ellas, la entrada de socios no es libre, sino restringida, y está basada en la adquisición por parte de los mismos de derechos de suministro a la sociedad cooperativa (HARRIS, 1996).

De forma que la aportación al capital de cada socio es proporcional al volumen que vaya a suministrar a la sociedad cooperativa. Así, el reparto de resultados a los socios es proporcional a la actividad, pero también a la inversión del socio en la sociedad cooperativa (NILSSON, 1999).

En estas sociedades cooperativas, las exigencias de capital al socio son elevadas, son altamente profesionalizadas, obtienen productos de alto valor añadido, y consiguen esa elevada financiación de los socios gracias a sus elementos diferenciales.

Al ya mencionado reparto de resultados en función de la inversión de capital y de la actividad, se unen los elevados retornos al socio y la transmisibilidad de las participaciones en el capital a



precios de mercado. Esto aporta gran liquidez al socio y capacidad de recuperar su inversión en la sociedad cooperativa, en la medida en que el precio de las participaciones depende de la rentabilidad que se espera de ellas (COLTRAIN *et al.*, 2000).

#### **2.3.2.6.3. Los otros retos de las sociedades cooperativas agrarias.**

Los retos que se reclaman a las sociedades cooperativas son (BEL, 2013: pp. 412-417):

- La mejora de la dimensión y la competitividad.
- La adaptación de la producción a las nuevas demandas de mercado.
- La concentración y organización informal.
- El incremento del valor añadido de la cadena.
- La potenciación de la participación en los procesos de desarrollo territorial (BEL, 2008 2).
- La homogeneización de las condiciones que promuevan la intercooperación.
- La educación, profesionalización e investigación.
- Desarrollar sistemas de garantía que presten avales a las empresas ante las entidades de crédito permitiendo su acceso a una financiación óptima<sup>77</sup>.

#### **2.3.2.7. Las políticas de ayuda a la agricultura.**

Los países ricos protegen a sus agricultores, bien a través de subvenciones a la producción, bien a través de fuertes aranceles a los productos extranjeros. Este proteccionismo, se debe a la necesidad de no ser dependiente de otras economías para abastecer una necesidad básica como es la nutrición. De hecho, la ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO), (2014 (3)) recomienda que al menos el 75 por ciento del consumo nacional de alimentos se produzca internamente.

---

<sup>77</sup> Para un estudio detallado de los Sistemas de Garantías, ver PRIEDE *et al.* (2007).

### **2.3.2.7.1. La Política Agraria Común<sup>78</sup>.**

Sin ánimo de exhaustividad se exponen las principales líneas de actuación de la Política Agraria Común que pueden afectar al desarrollo de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **2.3.2.7.1.1. Los objetivos de la Política Agraria Común.**

El principal objetivo Política Agraria Común en su nacimiento es el de ofrecer a los agricultores un nivel de vida razonable y a los consumidores alimentos de calidad a precios justos.

Estos objetivos surgen a nivel comunitario para cubrir una serie de necesidades prioritarias, causa y consecuencia de las primeras, y que son las siguientes:

- Regularizar y estabilizar los precios/ingresos.
- Mantener un autoabastecimiento estratégico.
- Evitar el riesgo de desaparición del sector agrario.
- Ayudar en el mercado de trabajo.
- Evitar la despoblación del medio rural.
- Fomentar la alimentación sana.
- Cuidar el medioambiente y su entorno socio-cultural.

Para el logro de sus objetivos, se definen tres principios por los que se guía:

- Unidad de mercado.
- Preferencia comunitaria.
- Solidaridad financiera.

Para asegurar las necesidades descritas, establece los siguientes objetivos básicos (Artículo 39 del Tratado de Roma):

- Aumentar productividad agrícola.

---

<sup>78</sup> Estudio realizado con base fundamentalmente en COMPÉS (2009), COMISIÓN EUROPEA (2014), FOROPAC (2014), MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE RURAL Y MARINO (2001), MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2015).

- Asegurar ingresos agricultores.
- Estabilizar mercados.
- Garantizar seguridad en los aprovisionamientos.
- Proporcionar precios razonables al consumidor.

#### **2.3.2.7.1.2. La evolución de la Política Agraria Común.**

La Política Agraria Común (PAC) se crea en 1958 cuando los miembros fundadores de la Unión Europea acababan de superar una década o más de escasez de alimentos, comienza a subvencionar la producción de productos alimenticios básicos para garantizar la autosuficiencia y para proteger a un sector primario con alto riesgo de desaparición. Este riesgo es debido fundamentalmente a la vulnerabilidad establecida por la Ley de Turgot, la Ley de Engel y la Ley de King.

La manera de alcanzar estos objetivos, de ofrecer a los agricultores un nivel de vida razonable y a los consumidores alimentos de calidad a precios justos ha cambiado a lo largo de los años. La seguridad alimentaria, la preservación del medio ambiente rural y la relación calidad-precio son ahora los conceptos clave y que antes no estaban contemplados.

Para alcanzar estos objetivos se establecieron las líneas básicas de actuación (1958) financiadas por el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) creado en 1962 y que son:

- Política de precios y mercados: Es la política de regulación de mercados agrarios mediante establecimiento de precios agrícolas comunes y generando una protección frente exterior (FEOGA Garantía).
- Política de estructuras agrarias, encaminadas al desarrollo rural (FEOGA Orientación).

Los gastos del FEOGA se destinan a las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) como elemento fundamental de la Política Agraria Común y cuyo funcionamiento está regido por tres principios:

- Unidad de mercado: libre circulación y centralización mecanismos de intervención.
- Preferencia comunitaria: garantizar la venta de los productos comunitarios aunque el precio de la Unión Europea sea mayor que el precio de productos provenientes del exterior (defensa frente a terceros países).

- Solidaridad financiera: financiación conjunta de los gastos del FEOGA Garantías por todos los Estados Miembros.

Entre otros objetivos, las distintas Organizaciones Comunes de Mercado eran las encargadas de efectuar las retiradas de producto con el fin de regular el mercado mediante el ajuste de la oferta a la demanda para, de esta forma, alcanzar la estabilización de los precios de los productos agrarios en un nivel adecuado.

Así pues, la Política Agraria Común tenía que afrontar nuevos retos y las Organizaciones Comunes de Mercado debían fomentar la disminución de excedentes estructurales, la carga financiera y promover una producción que respetase el medio ambiente y suministrase productos de calidad.

En este sentido, paulatinamente la política de precios garantizados se sustituye por las ayudas directas a las rentas y por una intensificación de la política de estructuras, que intenta garantizar la viabilidad de las explotaciones familiares, y dedica una especial atención a los desequilibrios regionales y a la protección medioambiental.

De esta manera, desde los años 80 se tiende a reducir la producción (cuotas nacionales, limitación del crecimiento del FEOGA Garantías, retirada de tierras y usos alternativos e introducción de umbrales de garantía comunitarios) y desde los años 90 a reformar el sistema de financiación con el objetivo de desligar los ingresos de los agricultores de la capacidad de generar excedentes, la orientación más extensiva de la producción (medio ambiente) y reforzar la política de estructuras agrarias.

La última reforma de la Política Agraria Común, iniciada a partir del Reglamento CE 1782/2003, que incluye dos importantes aspectos a destacar:

- El pago único por explotación.
- La condicionalidad de las ayudas.

Con esta reforma, se eliminó la principal fuente de distorsión de la Política Agraria Común ya que desde entonces, las ayudas no están vinculadas a la producción, lo que evita que los

productores se lancen a la plantación ineficiente e inunden los mercados con productos que luego hay que facturar al tercer mundo con las consecuencias que ello conlleva.

El nuevo pago único por explotación pasa a sustituir, en todo o en parte, a las ayudas que los agricultores reciben por unidad de superficie o de ganado. Es un pago "desacoplado", esto es, desvinculado de la producción y su importe se fija con base en las ayudas o referencias históricas de cada agricultor. Los regímenes de ayuda que forman parte del régimen de pago único son: cultivos herbáceos, carne de vacuno, leche, ovino y caprino, leguminosas grano, aceite de oliva, arroz, forrajes desecados, tabaco, algodón, lúpulo, fécula de patata y, opcionalmente, Programas de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad (POSEI) y semillas.

Así, con el objetivo de asignar estos nuevos derechos de pago único, se crea de una base de datos soporte para el cálculo de los mismos. Las Comunidades Autónomas remiten la información necesaria de los beneficiarios de las ayudas mencionadas en las campañas de referencia, así como otros datos necesarios para el cálculo.

Por otra parte, se continúa con la incorporación de subsectores agrícolas y ganaderos al sistema de pago único reduciéndose las ayudas acopladas en el seno de la Unión Europea con el fin de encaminarse a los objetivos marcados por la Organización Mundial del Comercio.

#### **2.3.2.7.1.3. Las implicaciones de la Política Agraria Común en las empresas agrarias.**

Se puede concebir la Política Agraria Común como una ayuda imprescindible para la supervivencia de los pequeños agricultores. La realidad es que un 20 por ciento de las explotaciones recibe el 80 por ciento de las ayudas.

Las ayudas agrícolas se llevan la mitad del presupuesto de la Unión Europea, pero el coste para los consumidores no se limita a los impuestos ya que debido a los precios garantizados, los consumidores pagan más por el producto.

La política de precios y mercado encargada al FEOGA Garantía absorbe más del 90 por ciento de los recursos totales y se encarga de establecer precios agrarios comunes (precio objetivo, precio umbral y precio intervención) y organiza la protección frente al exterior (aranceles, derechos variables, tasas compensatorias, retirada de producto de mercado y restituciones a la exportación).

La política de estructuras agrarias (estructural), encargada al FEOGA Orientación (fondo estructural) absorbe menos del 10 por ciento de los recursos totales y la financiación es compartida con los estados miembros. Desde 1988 se ha situado en el contexto de los fondos estructurales financiando distintos programas junto con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y el Fondo Social Europeo (FSE). Desde 1992 también el FEOGA Garantías participa en su financiación. Sus objetivos son:

- Modernización de explotaciones y de estructuras de comercialización y transformación de productos agrarios.
- Apoyo a explotaciones en zonas de montaña y zonas desfavorecidas.
- Jubilación anticipada.
- Orientación socioeconómica y formación profesional de agricultores.
- Reforestación y protección del medio ambiente.

Sobre la condicionalidad de las ayudas de la Política Agraria Común<sup>79</sup>, consiste en la obligación por parte de los agricultores de cumplir unos requisitos legales de gestión y unos requisitos mínimos de buenas condiciones agrarias y medioambientales.

Asimismo, establece que los Estados Miembros deben definir dichos requisitos mínimos y los sistemas de control de su cumplimiento. El incumplimiento de dicha condicionalidad supondrá una reducción, en unos porcentajes determinados, de los diversos pagos directos, pudiéndose llegar, incluso, a la exclusión total de uno o varios regímenes de ayuda.

---

<sup>79</sup> Ver Reglamento CE 1782/2003. *Diario Oficial de la Unión Europea* nº 270, de 21 de octubre.

#### **2.3.2.7.1.3.1. La importancia de las sociedades cooperativas agrarias en la Política Agraria Común.**

Para acceder a las Organizaciones Comunes de Mercado, los agricultores deben adscribirse a Organizaciones de Productores y la gran mayoría de ellas están formadas por sociedades cooperativas agrarias (cerca de un 75 por ciento en toda la Unión Europea), lo que constata la eficacia de estas entidades como instrumento para aplicación de la Política Agraria Común.

El cooperativismo agrario español no es ajeno a este mecanismo: en las cuatro últimas décadas ha experimentado numerosos procesos de integración y concentración, aunque en menor medida que otros países de la Unión Europea. Estos procesos han elevado sus cuotas de mercado, a lo que también ha contribuido la constitución de Organizaciones de Productores que, como en el resto de Europa, básicamente tienen la sociedad cooperativa como forma jurídica.

Las sociedades cooperativas pueden servir también como instrumento de ordenación de la oferta, en la medida en que una gran parte de agricultores utilizan esta fórmula para ofrecer al mercado sus producciones, y se van integrando en grupos empresariales cooperativos o conciertos, que sirvan para concentrar la oferta y, a su vez, permitan una ordenación de la misma. En todo caso, si bien oficialmente de forma expresa la Política Agraria Común no ha hecho un uso instrumental de la sociedad cooperativa como tal, en la práctica les ha dado un trato preferencial en la concesión de ayudas comunitarias, especialmente en las relativas a la política de estructura, que desarrolla el FEOGA Orientación.

Por otra parte, las sociedades cooperativas agrarias tienen una clara coincidencia con los objetivos de la Política Agraria Común, también en el caso de la política de precios y mercado.

#### **2.3.2.7.1.4. El estado actual de la Política Agraria Común.**

La agricultura se encuentra en una encrucijada de retos para nuestra sociedad. Por un lado, por lo que supone el reto alimentario, y por otro, por los recursos naturales, que hay que utilizar con respeto y responsabilidad hacia las generaciones futuras. Otro reto de la agricultura es el la exigencia de preservar la continuidad en nuestros territorios de su sector, esencial para la vitalidad de las economías rurales, de nuestras raíces y de nuestro patrimonio. “Europa necesita

a sus agricultores. Los agricultores necesitan el apoyo de Europa” (COMISIÓN EUROPEA (2014).

Para ello, son necesarias unas ayudas a la renta más focalizadas, orientadas a los agricultores activos y moduladas de forma objetiva en función de las necesidades de cada tipo de agricultura, en especial de las más frágiles. Son necesarios unos instrumentos al servicio de la competitividad económica y ecológica del sector agrícola. Se necesitan sistemas de incentivos para ayudar a los agricultores a adoptar unas prácticas agrícolas sostenibles. También se necesitan auténticos sistemas de seguridad, modernos, eficaces y con capacidad de reacción para superar las crisis cada vez más violentas y frecuentes.

Es necesaria, por último, una voluntad de renovar la vida rural incrementando los medios destinados a ayudar a los jóvenes a instalarse, disponiendo medios adicionales para la investigación, la innovación y la transferencia de conocimientos, e invirtiendo en las infraestructuras privadas y públicas. La aplicación de estas políticas ha resultado problemática y no ha servido para resolver algunos de los objetivos de la Política Agraria Común, como asegurar un nivel equitativo de vida de los agricultores o reducir las desigualdades entre las distintas regiones. Las causas son fundamentalmente las siguientes:

- La excesiva protección del mercado interno que genera una brecha creciente entre oferta y demanda.
- El acarreamiento de enormes costes financieros (aumento de los gastos del FEOGA Garantías especialmente en la agricultura continental (herbáceos, vacuno y lácteos) y los costes económicos sobre el bienestar.
- La eficiencia en mercados de factores y productos donde se benefician los grandes productores de las regiones más ricas y se perjudica a los consumidores y contribuyentes, el medio ambiente y a los países menos desarrollados.
- La insuficiencia financiera de la Unión Europea.
- Los conflictos en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la protección del mercado.



### **2.3.2.7.2. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio<sup>80</sup>.**

#### **2.3.2.7.2.1. Los objetivos y funcionamiento.**

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se basa en reuniones de los estados miembros en las que se realizan negociaciones tendentes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. El Acuerdo, abarca todo el comercio internacional de mercancías. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas.

El funcionamiento del Acuerdo General es responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) que está integrado por representantes de todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 10 comités que se ocupan de asuntos específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas *antidumping*, etcétera). También en este caso están integrados por todos los países Miembros.

Rinden asimismo informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Grupo de Trabajo sobre las Empresas Comerciales del Estado y el Comité de Participantes sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información.

#### **2.3.2.7.2.2. La historia y evolución.**

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) surgió en 1947 en Ginebra como un marco para la reglamentación del comercio internacional. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), creados en 1944, eran iniciativas relacionadas entre sí para tratar asuntos relativos al desarrollo y las finanzas internacionales. Al principio se preveía una carta para la creación de una Organización del Comercio Internacional pero los gobiernos miembros nunca ratificaron esta idea. Como consecuencia, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio continuó rigiéndose por medidas "provisionales" y "transitorias", y siguió siendo un acuerdo carente de una organización formal que lo hiciera cumplir. Estos

---

<sup>80</sup> Con base fundamentalmente en (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).

arreglos "provisionales" persistieron hasta 1994, cuando concluyó el Acuerdo de la Ronda Uruguay (RU) y se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La agricultura ha atravesado una historia difícil en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Específicamente el Acuerdo no dice mucho sobre ella, lo cual significaba que en teoría el comercio agrícola debía tratarse fundamentalmente como el comercio de otros productos. Sin embargo, en algunos artículos se daba un estatuto excepcional a los productos agrícolas, lo que indica que los redactores eran muy conscientes de la condición política peculiar que gozaba en esa época el sector en algunos países.

Pero la agricultura no había caído totalmente en olvido: el tema fue presentado en todas las rondas, aunque sin mucho éxito, suscitando al mismo tiempo un gran número de conflictos comerciales. Fue la Ronda de Uruguay la que acercó finalmente la agricultura al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La agricultura no fue incluida en la prohibición general a las subvenciones a la exportación siempre que no fueren usadas para aumentar la participación en el mercado. Esta norma está abierta a muchas interpretaciones (FAO, 2014 4).

Las rondas que se han llevado hasta el momento son las siguientes (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2015: pp. 15-16):

- Ronda de Ginebra (abril, 1947): 23 países. Se pone en vigencia el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- Ronda de Annecy (1949): 13 países.
- Ronda de Torquay (1951): 38 países.
- Ronda de Ginebra (1956): 26 países. Se fija la estrategia para futuras políticas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio respecto a países en desarrollo, mejorando su posición como participantes del tratado.
- Ronda Dillon (1962): 26 países. Reducción de aranceles.
- Ronda Kennedy (1967): 62 países. Reducción de aranceles. Se dio por primera vez una reducción general en los aranceles en lugar de especificar producto por producto. Acuerdo *antidumping* (en los Estados Unidos fue rechazado por el Congreso).

- Ronda de Tokio (1973-1979): 102 países. Reducción de barreras no arancelarias. También redujo aranceles sobre bienes manufacturados. Mejora y extensión del sistema Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- Ronda de Uruguay (1986-1994): 123 países. Se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC) para reemplazar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Reducción de aranceles y subsidios a la exportación, reducción de límites de importación y cuotas sobre los próximos 20 años, acuerdo para reforzar la protección a la propiedad intelectual, extendiendo la ley comercial internacional al sector de los servicios y liberalización de la inversión externa. También hizo cambios en el mecanismo de establecimiento de disputas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

*EL ANALISIS FUNCIONAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA*



### **3. EL ANALISIS FUNCIONAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.**

Las particularidades que se han presentado en el epígrafe anterior respecto a la participación del socio en los flujos y en la toma de decisiones democrática de las sociedades cooperativas en comparación con las sociedades capitalistas convencionales, tiene unas implicaciones que suponen una diferencia en ciertos aspectos que pueden condicionar la toma de decisiones eficiente.

El objetivo de este apartado es realizar un estudio comparativo entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales para presentar las particularidades existentes entre ambas y analizar en qué medida pueden condicionar la toma de decisiones y, por tanto, condicionar su eficiencia.

Dado que el logro de los objetivos de la sociedad cooperativa agraria se basa en la eficiencia de los tres flujos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1992: p. 218), se realiza, mediante el enfoque sistémico (GUTEMBERG, 1964), un análisis de estos tres procesos para presentar un marco sobre el que posteriormente se estudian las particularidades que pueden condicionar la toma de decisiones eficiente.

La utilización del enfoque sistémico también se debe a que mediante la aplicación de la teoría general de los sistemas (GUTEMBERG, 1964) se permite analizar la sociedad cooperativa agraria como una forma sistemática de aproximación y representación de la realidad y, al mismo tiempo, como una orientación hacia una práctica de forma de trabajo interdisciplinar. Así, se ofrece un esquema conceptual que permite, al mismo tiempo, el análisis y la síntesis de la empresa en un ambiente complejo y dinámico.

#### **3.1. LOS FLUJOS INFORMATIVO-DECISIONALES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.**

El sistema de flujos informativo-decisionales comprende las tareas de dirección, gestión y administración y tiene como misión la toma de decisiones encaminada a la consecución de los objetivos del sistema a través de la configuración y el control de una organización (CUERVO,

1994: p. 32). Al sistema de flujos informativo-decisionales, se le suele considerar como el supersistema ya que envuelve a todos los demás (SUÁREZ, 1991:p. 31).

La información es la "materia prima" del proceso de toma de decisiones, que afecta al proceso de producción y comercialización; y, por tanto, al proceso financiero. Así, adquiere especial relevancia en cualquier organización de personas y, por tanto, en la empresa. “Esto es asumido, de partida, en la sociedad cooperativa de primer grado o de personas físicas, de hecho o de derecho, al menos en la teoría que se deriva de sus reglas-fines de comportamiento” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p.110).

Mediante la implantación de un adecuado sistema informativo que recoja datos del sistema y del entorno, y mediante la fijación de un sistema de preferencias o valores que ilustren la evaluación de las informaciones e induzcan al control se permite la planificación empresarial. Esta planificación es trascendental para la evolución de las actividades de la empresa, ya que permite prefijar y supervisar su evolución en el horizonte planificado (MAROTO, 1988, p. 9).

### **3.1.1.El derecho a la información.**

La información es la base fundamental que sustenta el correcto funcionamiento del sistema de flujos informativo-decisionales y, en este sentido, su circulación y transparencia son determinantes para la toma de decisiones.

El principal usuario de la información en la sociedad cooperativa es el socio cuyo derecho a la misma viene amparado por las diferentes leyes (artículo 16.3 Ley Estatal de Cooperativas), en las que se hace mención explícita a la información económica y a los acuerdos sociales adoptados en las asambleas generales. No obstante, para el ejercicio del resto de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones, los socios pueden y deben acceder a la información necesaria en los términos y condiciones que prevean los estatutos (FERNÁNDEZ, 2001: p. 160).

Teniendo en cuenta la importancia de los flujos informativos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002 y LEJARRIAGA, 2002 y 2003) y gracias a la adquisición de nuevas tecnologías de la

información es posible gestionar de forma más eficiente las informaciones (MOLERO, 2000 y BRUQUE, 2003) contribuyendo a facilitar el proceso de toma de decisiones (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2004).

No obstante, la información por sí sola no es suficiente. Si bien es fundamental que la información fluya entre los socios mediante canales de comunicación frecuentes y rápidos, es necesario, además, que el socio tenga la formación necesaria para poder entenderla, o a alguien que lo pueda ayudar a entender dicha información. En efecto, debe existir “un clima de confianza que sustituya a las relaciones de jerarquía para optimizar el sistema” (GARCÍA *et al.*, 2001: pp. 56-57).

### **3.1.2. La organización de la sociedad cooperativa agraria como estructura de poder.**

El concepto de organización hace referencia a la estructura básica de la empresa, a los elementos que la componen y sus características, y a las relaciones que se establecen entre ellos (NAVAS, 2014). La estructura de poder es la administración y en ella, la organización es una función de la empresa junto con la planificación, el control o la información (CUERVO, 1975), o incluso para otros, se considera la organización simplemente como una función de la dirección (PÉREZ, 1989: p. 39). Así, la organización de la sociedad cooperativa agraria, entendida como congregación de partícipes en la empresa, está formada por un conjunto de personas e instituciones, externas e internas, que influyen y condicionan su comportamiento.

No obstante, la sociedad cooperativa agraria, presenta una estructura de poder que difiere de las estructuras organizacionales del resto de las sociedades capitalistas convencionales. El reparto de poder y de control se pone de manifiesto entre todos los miembros de la organización. Este reparto es una de las características que diferencian a la sociedad cooperativa de otras formas organizativas, y en especial de las sociedades capitalistas convencionales (GARCÍA *et al.*, 2001: p. 45).

En consecuencia, la pirámide organizacional está invertida (HERNÁNDEZ *et al.*, 2008: p. 99). Los socios, como partícipes activos de la sociedad cooperativa agraria, ocupan la cúspide de la estructura orgánica, a la vez que ocupan otros niveles funcionales dentro de la organización. En



este sentido, se trata de una organización descentralizada ya que el poder de decisión radica en manos de personas situadas en la base del organigrama (SUÁREZ, 1991), sin embargo, es a la vez centralizada, porque los mismos se encuentran en el vértice de la pirámide de la organización (BEL, 1995: pp. 123-124).

### **3.1.2.1. Los partícipes en el flujo informativo decisional de la sociedad cooperativa agraria.**

#### **3.1.2.1.1. Los socios.**

##### **3.1.2.1.1.1. Los tipos de socios en la sociedad cooperativa.**

Como se ha ido analizando a lo largo del trabajo, para ser socio de la sociedad cooperativa se debe participar en los tres flujos; no obstante, la legislación permite otros tipos de “socios” que realizan otro tipo de funciones. Estos “socios” carecen de los derechos y obligaciones de los socios comunes.

Tabla 9 - Tipos de socios en las sociedades cooperativas<sup>81</sup>

<b>Tipo de socio</b>	<b>Característica</b>
Socios comunes	Realizan actividad sin limitación
Socios de trabajo	Prestan trabajo
Socios colaboradores.	Ayudan a conseguir lo objetivos sin participar en la actividad
Socios excedentes, inactivos, honoríficos o no usuarios.	Dejan de realizar actividad o utilizar servicios
Asociados	Participan en el capital. No participan en la actividad
Otros	No recogidos en otros tipos
Fuente: Elaboración propia.	

<sup>81</sup> Derivado de la legislación de cooperativas, estatal y autonómica, analizada.

### **3.1.2.1.1.2. La participación del socio en la sociedad cooperativa.**

“Las sociedades cooperativas logran ubicar a las personas en el centro del análisis de la actividad económica, desplazando la utilización del capital como objeto básico del estudio” (RUÍZ *et al.*, 2013: p.126). Así, el movimiento cooperativo logra establecer un modelo organizacional sustentado sobre unos principios, en los cuales prima la humanización de las actividades económicas (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002; LEJARRIAGA, 2002). Los principios cooperativos tienen el potencial de guiar estrategias y prácticas para poder convertirse en ventajas cooperativas (NOVKOVIC, 2008).

La participación de los socios se manifiesta en los cuatro grupos definidos por MITZBERG (1988) y que se caracterizan a continuación en el marco de las sociedades cooperativas agrarias (BEL, 1995: pp.124-131):

1. El núcleo de operaciones:

Desarrolla tareas relacionadas con los factores productivos, el proceso de producción, salida de productos, etcétera. Según la tipología del socio, se puede distinguir entre:

- Socio consumidor.
- Socios proveedores de factores productivos.
  - Proveedor de capital productivo (socios).
  - Proveedor de capital financiero (asociado).
- Socio proveedor de trabajo (socios de trabajo).

2. La línea media.

Son los directivos provistos de autoridad formal. Une el ápice estratégico con el núcleo de operaciones. Puede ejercer funciones de dirección o gestión.

3. El ápice estratégico.

Es el encargado de que la organización cumpla sus objetivos. Todos los socios forman parte de él a través de la asamblea general y algunos, además, como parte del consejo rector.

4. Los equipos de apoyo.

Son unidades especializadas que apoyan la organización fuera del flujo de trabajo operacional. Pueden ser interventores, comités de recursos, etcétera.

### **3.1.2.1.2. Los trabajadores asalariados.**

De la misma forma que los socios, pueden formar parte de los niveles antes descritos.

### **3.1.2.2. La organización y administración de la sociedad cooperativa agraria<sup>82</sup>.**

El funcionamiento de los tres flujos: información-decisión, reales (producción y comercialización) y financieros, es lo que determina la estructura organizativa, esto es, cómo se constituyen los órganos de gobierno, cómo se distribuyen las funciones y cómo se toman las decisiones; en definitiva, cómo se gobierna la empresa (HERNÁNDEZ *et al.* 2008: p. 99).

En consecuencia, la estructura organizativa en la sociedad cooperativa agraria es administrada y gobernada por el aparato de poder que soporta el proceso formal e informal de la transmisión de los flujos de información y decisión (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1998-1999).

El reflejo de la organización como estructura de poder, se puede presentar de forma esquemática de la siguiente forma (BEL, 1995: pp. 131-141):

- La administración:  
Se encarga de transmitir los flujos de información y decisión. La conforman departamentos, secciones o divisiones con diferentes funciones.
- La dirección:  
Se encarga de coordinar los elementos de la organización para el logro de los objetivos de la sociedad cooperativa. Para el logro de estos objetivos debe detectar las restricciones internas y externas, planificar el futuro y monitorizarlo.  
No es común que las sociedades cooperativas agrarias, por su dimensión, cuenten con más de una persona encargada de la conducción de la empresa. Se suele denominar gerente.
- La gestión:

---

<sup>82</sup> Con base fundamentalmente en CHIAVENATO (2000 y 2004), DONNELLY *et al.*, (1994) y ROBBINS *et al.*, (2000).

Se encarga de ejecutar las instrucciones de la dirección en el seno de la administración y que se concreta en la toma de decisiones tácticas y operaciones.

Los gestores deben tomar decisiones sobre qué medios emplear para el logro de los objetivos. Dichos medios se aplican en los flujos informativo-decisionales, los reales y los financieros.

“Uno de los rasgos definidores de la sociedad cooperativa es su estructura cooperativa<sup>83</sup>, es decir, con una pluralidad de órganos, cuyas funciones y competencias se determinan por Ley, con independencia de quienes son sus miembros y que deciden por mayoría” (NAVARRO, 2013: p. 133)

De esta manera, los órganos de gobierno y representación obligatorios previstos en la Ley Estatal de Cooperativas son (artículo 19):

- La asamblea general.
- El consejo rector.
- Los interventores.

También, la propia sociedad cooperativa puede prever, con carácter voluntario, la constitución de un comité de recursos, así como otros órganos consultivos o asesores (artículo 19 Ley Estatal de Cooperativas).

Por su parte, en las distintas legislaciones autonómicas en materia de sociedades cooperativas se hace referencia a otros órganos sociales; algunos cumplen funciones similares a los previstos en la legislación estatal pero con un cambio en la nomenclatura, mientras que otros son diferentes (FERNÁNDEZ, 2001: p. 163).

---

<sup>83</sup> Para profundizar en el estudio de la estructura corporativa ver NAVARRO (2007).

### **3.1.2.2.1. La asamblea general**<sup>84</sup>.

La asamblea general es el órgano soberano de deliberación y adopción democrática de acuerdos por parte de los socios que tiene como finalidad establecer la política general de la sociedad cooperativa. Es decir, puede tratar todos los asuntos propios de la sociedad cooperativa aunque sean competencia de otros órganos sociales. Las competencias indelegables según la Ley Estatal de Cooperativas son:

- Examinar la gestión social.
- Aprobar o sancionar las cuentas anuales y aplicar los resultados del ejercicio.
- Fijar la retribución de los consejeros y de los liquidadores.
- Fijar nuevas aportaciones obligatorias o voluntarias al capital social y las de los nuevos socios, establecer el tipo de interés para dichas aportaciones y actualizar el valor de las mismas.
- Determinar las cuotas de ingreso o periódicas.
- Decidir sobre la emisión de obligaciones, títulos participativos, participaciones especiales u otras formas de financiación a través valores negociables.
- Nombrar o revocar a los miembros de los otros órganos sociales.
- Decidir acerca de la fusión, escisión, transformación y disolución de la sociedad.
- Enajenar total o parcialmente su patrimonio siempre que suponga una alteración importante de su estructura.
- Constituir, adherirse o separarse de sociedades cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos u otras formas de concentración.

En la asamblea general cada socio tiene un voto de acuerdo con el principio cooperativo de gestión democrática por parte de los socios; no obstante, existe también la posibilidad de que los estatutos establezcan el derecho al voto plural ponderado y al voto plural o fraccionado en ciertos casos (artículo 26 Ley Estatal de Cooperativas).

---

<sup>84</sup> Sección 2ª de la Ley Estatal de Cooperativas (artículos 20 a 31).

#### **3.1.2.2.2. El consejo rector<sup>85</sup>.**

El consejo rector, es el órgano de gobierno que actúa sometido a la ley, los estatutos y la política fijada por la asamblea general, con el objeto de gestionar y representar a la sociedad cooperativa en todas sus actividades así como supervisar a los directivos<sup>86</sup>. En las sociedades cooperativas cuyo número de socios no sea superior a diez, se puede establecer vía estatutos un administrador único en lugar del consejo rector. Los consejeros son elegidos por votación secreta en la asamblea general.

Siguiendo el planteamiento de la Teoría de Agencia<sup>87</sup>, si el director de la sociedad cooperativa agraria y presidente del consejo rector no coinciden, suele presentarse una mayor rentabilidad para los socios (GARCÍA, 2004). Así, según GARCÍA se evita que el director pueda tomar decisiones erróneas por falta de conocimiento en algún área, desconocimiento que suple un directivo profesional como presidente del consejo rector.

#### **3.1.2.2.3. Los interventores de cuentas<sup>88</sup>.**

Los interventores de cuentas constituyen el órgano fiscalizador de la sociedad cooperativa que actúa conforme a la ley y a los estatutos. Su función consiste en la censura de las cuentas anuales, siempre y cuando no se sometan a auditoría externa, y a la elaboración de un informe a tal efecto.

#### **3.1.2.2.4. El comité de recursos<sup>89</sup>.**

Los estatutos podrán prever la creación de un comité de recursos, que tramitará y resolverá dichos recursos contra las sanciones impuestas a los socios - incluso cuando ostenten cargos

---

<sup>85</sup> Sección 3ª de la Ley Estatal de Cooperativas (artículos 32 a 37).

<sup>86</sup> Para consultar cómo controlan los socios al directivo, ver GARCÍA *et al.* (2004).

<sup>87</sup> Conjunto de situaciones que se originan cuando un actor económico (el principal o el jerarca), depende de la acción o de la naturaleza o de la moral de otro actor (el agente), sobre el cual no tiene perfecta información. En otras palabras, ese asunto concierne las dificultades que se presentan bajo condiciones de información asimétrica, cuando el principal contrata a un agente (JENSEN *et al.*, 1976 y JENSEN 1986).

<sup>88</sup> Sección 4ª de la Ley Estatal de Cooperativas (artículos 38 y 39).

<sup>89</sup> Sección 6ª de Ley Estatal de Cooperativas (artículo 44).

sociales - por el consejo rector, y en los demás supuestos que lo establezca la ley pertinente o los estatutos.

#### **3.1.2.2.5. Las secciones.**

La sociedad cooperativa agraria, presenta diferencias respecto, tanto de otras sociedades capitalistas convencionales, como del resto de las sociedades cooperativas, por la generalización en el uso de las secciones (BEL, 1995: pp. 132-135).

Las secciones son líneas de producto, cuasi-empresas que, sin personalidad jurídica propia, se crean en el seno de la organización empresarial, y que actúan independientemente como sociedades cooperativas, aunque estas últimas no sean de segundo grado, para el desarrollo de actividades que, incluidas en el objeto social de la empresa, son específicas, complementarias o derivadas para un determinado número de socios. Sus características, son las siguientes:

- Autonomía de gestión.
- Delimitación de la responsabilidad.
- Contabilidad separada.
- Delegación de competencias de la asamblea general a las juntas de sección.
- Distribución de excedentes separada.

Las secciones más comunes en las sociedades cooperativas agrarias son:

- Sección de crédito<sup>90</sup>.
- Sección de consumo.
- Sección de suministros.
- Sección de servicio de maquinaria agrícola.
- Sección de seguros mutuos.
- Sección de comercialización de productos.
- Sección de servicio de asesoramiento.
- Etcétera.

---

<sup>90</sup> Dentro de las secciones, las de crédito tienen gran difusión e importancia en el sector cooperativo agrario. Estas serán estudiadas detalladamente en el epígrafe 3.3.4.1 (“Las secciones de crédito”).

### **3.1.2.2.6. Otros organismos.**

Cuando así lo prevean los estatutos, pueden ser creadas por la asamblea general, comisiones para el estudio de propuestas, iniciativas o sugerencias concretas. Estas comisiones no están reguladas ni en sus competencias ni en su composición (BEL, 1995: pp. 148-149). Estos pueden ser<sup>91</sup>:

- El comité de recursos: vela por los intereses de los socios y asociados en caso de recurso contra sanciones de los mismos.
- Otros comités y comisiones: para el estudio de propuestas o iniciativas concretas, sin regularse sus competencias ni composición
- Interventores: encargado de la fiscalización de la sociedad cooperativa.
- Comité de empresa<sup>92</sup>: representa a los trabajadores asalariados de la empresa en defensa de sus intereses.

#### **3.1.2.2.6.1. Los estatutos.**

Todas las sociedades cooperativas están obligadas a regular su funcionamiento a través de los estatutos, cuyo contenido mínimo se regula en la ley (artículo 11 de la Ley Estatal de Cooperativas) y son de obligado cumplimiento. La trascendencia de los estatutos, radica en que su buena redacción evita conflictos internos al dejar previamente estipuladas las condiciones en las que se va a desarrollar la sociedad cooperativa con su entorno y con sus socios.

#### **3.1.2.2.6.2. El reglamento interno.**

De manera voluntaria, la sociedad cooperativa puede desarrollar los estatutos mediante el reglamento de régimen interno (artículo 11.4 de la Ley Estatal de Cooperativas) que deberá ser aprobado por la asamblea general y cuyo contenido es definido completamente por los socios, siendo éste de obligado cumplimiento para todos.

---

<sup>91</sup> Las distintas leyes autonómicas regulan algún otro órgano específico o particularizan los órganos antes descritos a su manera, como por ejemplo la “comisión de vigilancia” en el País Vasco.

<sup>92</sup> Artículo 33 de Ley Estatal de Cooperativas.



El reglamento tiene la ventaja de que es un documento interno y, por tanto, no requiere formalismos. Su objetivo generalmente es regular aspectos del día a día como pueden ser asuntos disciplinarios, el estatuto profesional del socio trabajador, las normas de producción y comercialización, así como cuantas cuestiones considere oportunas la sociedad cooperativa.

### **3.1.3. La participación del socio en la estructura organizativa.**

La toma de decisiones de los socios en la sociedad cooperativa agraria se manifiesta por su participación en los órganos sociales. Así, una vez presentada la estructura organizativa de la sociedad cooperativa agraria y presentados los partícipes de esa organización, se procede a estudiar la participación del socio en dicha estructura.

Lo que caracteriza a las sociedades cooperativas en relación a la participación del socio, es el principio cooperativo de gestión democrática: una persona un voto. Esta participación democrática de los socios en la toma de decisiones tiene implicaciones en la eficiencia de la sociedad cooperativa como se presentará en un epígrafe posterior<sup>93</sup>. De esta manera, el objetivo de este apartado es el de presentar los factores que pueden afectar a la eficiencia en la toma de decisiones democrática.

#### **3.1.3.1. La participación democrática.**

“Por participación hay que entender, en su sentido más amplio, la acción y efecto de tener parte en una cosa” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1989: p. 106). La acción y efecto de tomar parte en una cosa incrementa la productividad, y de ahí, la competitividad<sup>94</sup> tanto del partícipe, como de la organización. Esto se debe al efecto de involucración con la organización, al compromiso, que conlleva (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p.101). De lo anterior, se puede deducir que la participación democrática de los socios en la sociedad cooperativa agraria, debido a su carácter de involucración, orientan a un comportamiento más eficiente.

---

<sup>93</sup> Epígrafe 3.1.3.3.1 “Las limitaciones a la eficiencia en la sociedad cooperativa agraria”.

<sup>94</sup> Informe sobre el Empleo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de 1985 y Martín BEICHMAN de la Universidad de Harvard.

El socio de una sociedad cooperativa agraria tiene el derecho y el deber de participar activa y democráticamente en su organización empresarial. Estos derechos y deberes establecen<sup>95</sup>:

- Derecho a:
  - Elegir y a ser elegido para participar en los órganos sociales.
  - Participar con voz y voto en la asamblea general.
  - Recibir la información que solicite.
  - Participar en la actividad empresarial.
- Deber de:
  - Participar en las reuniones de la asamblea general.
  - Aceptar los cargos en los órganos sociales cuando sean elegidos.
  - Formarse e informarse.

#### **3.1.3.1.1. Un hombre un voto.**

Como se ha presentado, es un principio fundamental para el funcionamiento de la sociedad cooperativa como tal. Este principio se basa en que todos los socios tienen iguales derechos. Para ello, la Ley Estatal de Cooperativas en su preámbulo, hace referencia explícita a los principios cooperativos y en especial a la democracia. De esta manera, en su artículo 1, define a las sociedades cooperativas como entidades con “estructura y funcionamiento democrático”. Esta misma Ley, en su artículo 26 regula de forma específica el derecho de voto. En el derecho de voto se parte del principio de que cada socio tendrá un voto, si bien se permite que los estatutos contemplen la posibilidad de establecer el voto plural ponderado.

#### **3.1.3.1.2. El voto plural.**

En algunas legislaciones cooperativas se establece la posibilidad de ponderar el voto en las sociedades cooperativas de primer grado en función de la actividad cooperativizada (artículo 26 de la Ley Estatal de Cooperativas). Este voto ponderado va en contra del tercer principio cooperativo y al que LAMBERT (1961) critica por romper uno de los pilares fundamentales del cooperativismo. Así, “cualquier organización que no aplique este principio podrá ser una empresa, podrá denominarse sociedad cooperativa según establezca alguna ley autonómica del

---

<sup>95</sup> Artículos 15 y 16 de la Ley Estatal de Cooperativas.

estado español, pero no será una sociedad cooperativa en los términos que, democráticamente, establece la Alianza Cooperativa Internacional” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1998: p. 209).

Si bien, la necesidad de establecer un voto plural ponderado tiene su origen según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1991: p. 202), para “equilibrar los riegos económicos de los socios, concretamente por su contribución al proceso productivo. Y esto es, cuando menos, discutible, porque desvirtúa una de las esencias que hacen diferentes a la sociedad cooperativa: la democracia en la fijación de los objetivos”. Como soluciones, BUENDÍA (1994: p. 172) propone las siguientes:

- Seleccionar a los socios en función de los compromisos futuros en el proceso productivo que pretendan asumir con la sociedad cooperativa.
- Implicar a los socios con el proyecto empresarial mediante una adecuada educación y formación cooperativa.
- Establecer unos mínimos de participación de los socios en los flujos reales (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1991: p. 203).

De esta manera, aunque la Ley Estatal de Cooperativas establece que cada socio tendrá un voto; permite el voto plural ponderado (artículo 26) en función de la actividad cooperativizada en ciertos casos y con ciertos límites. Este voto plural ponderado es independiente del capital social que se posea y se permite en las siguientes sociedades cooperativas:

- Sociedades cooperativas agrarias.
- Sociedades cooperativas de servicios.
- Sociedades cooperativas de transportistas.
- Sociedades cooperativas del mar.

Para el resto de sociedades cooperativas de primer grado se permite únicamente para los socios que sean sociedades cooperativas, sociedades controladas por éstas o entidades públicas y siempre en proporción al volumen de la actividad cooperativizada del socio, que no podrá ser superior en ningún caso a cinco votos sociales, sin que puedan atribuir a un solo socio más de un tercio de los votos totales de la sociedad cooperativa. En las sociedades cooperativas de crédito, se aplicará lo establecido en la normativa especial de estas entidades.

En el caso de sociedades cooperativas con distintas modalidades de socios, se podrá atribuir un voto plural o fraccionado, en la medida que ello sea necesario para mantener las proporciones que, en cuanto a derecho de voto en la asamblea general, se hayan establecido en los estatutos para los distintos tipos de socios.

En las sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra a cada socio trabajador le corresponderá un voto y a los socios cedentes se les podrá atribuir un voto plural o fraccionado, en función de la valoración de los bienes cedidos, sin que, en ningún caso, un solo socio pueda quintuplicar la fracción de voto que ostente otro socio de la misma modalidad (artículo 26.5 de la Ley Estatal de Cooperativas).

La suma de votos plurales, excepto en el caso de sociedades cooperativas de segundo grado, no podrá alcanzar la mitad del número de socios y, en todo caso, los socios titulares de votos plurales podrán renunciar para una Asamblea o en cualquier votación, a ellos, ejercitando un solo voto. Además, los estatutos deberán regular los supuestos en que será imperativo el voto igualitario. Asimismo, en los estatutos se establecen los supuestos en los que el socio debe abstenerse de votar por encontrarse en conflicto de intereses, incluyendo en todo caso aquéllos previstos en la Ley de Sociedades de Capital.

Respecto al voto plural ponderado, la norma puede dar lugar a confusión y no siempre justifica la disparidad de trato entre los socios. Sin embargo, es posible que estatutariamente se exija para determinados supuestos el voto igualitario (FAJARDO, 1999).

Según VARGAS (2001: p. 73), “en todo caso, y por encima de esta discusión en torno al voto plural o al principio democrático, la recomendación básica es procurar la mayor homogeneidad posible en la base social, sin grandes diferencias de volumen entre los socios”.

Tabla 10 - Características del derecho a voto plural en función del tipo de sociedad cooperativa

Tipo de sociedad cooperativa	Requisitos
Agrarias	Sin restricción
De servicios	
De transportistas	
Del mar	
Socios que sean sociedades cooperativas	Máximo cinco votos sociales. Ningún socio más de un tercio de votos totales.
Sociedades controladas por sociedades cooperativas o entidades públicas	
Sociedades cooperativas de crédito	Según normativa particular
Sociedades cooperativas con distintas modalidades de socio	Lo necesario para mantener proporciones establecidas en Estatutos.
Sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra	Socio trabajador, un voto. Socios cedentes en función bienes cedidos (máximo 5 veces otro socio de la misma modalidad)

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.1.3.1.2.1. El voto plural ponderado en las sociedades cooperativas de segundo grado.**

En las sociedades cooperativas de segundo grado, si lo prevén los estatutos, el voto de los socios podrá ser proporcional a su participación en la actividad cooperativizada de la sociedad y/o al número de socios activos que integran la sociedad cooperativa asociada (artículo 26 de la Ley Estatal de Cooperativas). En dicho caso, los estatutos deberán fijar con claridad los criterios de la proporcionalidad del voto. Ningún socio podrá ostentar más de un tercio de los votos totales, salvo que la sociedad esté integrada sólo por tres socios, en cuyo caso el límite se elevará al cuarenta por ciento, y si la integrasen únicamente dos socios, los acuerdos deberán adoptarse por unanimidad de voto de los socios. En todo caso, el número de votos de las entidades que no sean sociedades cooperativas no podrá alcanzar el cuarenta por ciento de los votos sociales si bien, los Estatutos podrán establecer un límite inferior.

Tabla 11 - Límites al voto en sociedades cooperativas de segundo grado

Número y tipo de socios	Máximo de votos
Mas de tres	Máximo un tercio de votos totales.
Tres socios	Máximo 40 por ciento
Dos socios	Acuerdos por unanimidad
Entidades que no son sociedad cooperativa	Máximo 40 por ciento (puede ser menos por estatutos)

Fuente: Elaboración propia.

### **3.1.3.2. Las motivaciones de los socios en la toma de decisiones<sup>96</sup>.**

Hay numerosas definiciones acerca de la motivación y lo que ésta representa. Para ROBBINS (2000) la motivación es el proceso que da cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguir una meta; para HELLRIEGEL (2004, p. 117) son las fuerzas que actúan sobre una persona o en su interior y provocan que se comporte de una forma específica, encaminada hacia una meta; para KIMICKI (2003, p. 142) son los procesos psicológicos que producen el despertar, dirección y persistencia de acciones voluntarias y orientadas a objetivos; para REEVE (2003, p.5) es el proceso que proporcionan energía y dirección a la conducta y para GIBSON (2001, p. 145) son las fuerzas que actúan sobre el individuo o que parten de él para iniciar y orientar su conducta.

En todas las definiciones anteriores se destacan los tres elementos fundamentales de la motivación: la intensidad, como esfuerzo de la persona, la dirección hacia objetivos congruentes, es decir, la calidad del esfuerzo y la persistencia como medida de mantenimiento del esfuerzo.

“En el caso de la sociedad capitalista convencional, la principal motivación es la obtención de beneficios gracias a la inversión realizada en el negocio. Sin embargo, en una sociedad

<sup>96</sup> Para mayor estudio ver: MASLOW, (1954); HERZBERG, (1966); ALDERFER, (1972); McCLELLAND, (1961); SKINNER, (1994); VROMM, (1964); LOCKE, (1976); ADAMS, (1965); MCGREGOR, (1969); OUCHI, (1982); HODGETTS, (1981) y DÍEZ *et al.* (2002: pp. 502-522). Sobre el ciclo motivacional ver CHIAVENATO (2000).

cooperativa agraria, el principal incentivo es la satisfacción de una necesidad socioeconómica común” (BRUQUE *et al.*, 2002: p. 134).

En la sociedad cooperativa agraria, la participación del socio, así entendida, tiene compensaciones o recompensas (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1989: p. 105) que se manifiestan en la satisfacción que conlleva ser coempresario de una organización empresarial y la capacidad de tomar decisiones democráticamente haciendo posible el funcionamiento de la organización gracias a su participación (BEL, 1995: p. 143).

En el caso de las sociedades cooperativas de trabajo asociado, los socios se sienten especialmente motivados por el hecho de desempeñar el doble papel de trabajadores y propietarios, dado que la buena marcha de la sociedad cooperativa permitirá conservar sus puestos de trabajo, obtener una remuneración económica mayor, así como satisfacer necesidades de autorrealización y poder (MARTÍN, 2007: pp. 247-248). No obstante, para mantener la motivación es fundamental que la sociedad cooperativa pueda lograr sus objetivos.

#### **3.1.3.2.1. La cultura organizacional en la sociedad cooperativa agraria<sup>97</sup>.**

La cultura representa los valores fundamentales, la ideología o filosofía que subyace en la organización que hay que aflorar, potenciar y dirigir de forma que facilite el logro de la eficiencia global o el desarrollo de la organización tanto en su interior como en su adaptación al entorno en que compite (HERNÁNDEZ *et al.*, 2008: p. 96). La cultura organizacional expresa un modo de vida, un sistema de creencias, expectativas y valores, una forma particular de interacción y de relación de determinada organización (BECKHARD, 1972: p. 19) de manera que influye en el clima existente en la organización (CHIVENATO, 2000: p. 589). Sin embargo, al tener una naturaleza no observable directamente dificulta su estudio así como su conceptualización (DÍAZ *et al.*, 2009: p. 46).

La importancia de la cultura empresarial se puede analizar históricamente en virtud de grandes éxitos y fracasos que han sido atribuidos a ella (SCHEIN, 1998). La cultura es una oportunidad

---

<sup>97</sup> Para mayor estudio de la cultura empresarial ver SCHEIN (1980 y 1998) y para la cultura en las sociedades cooperativas en particular, ver DÍAZ *et al.* (2009), BRETONES (2009) y HERNÁNDEZ *et al.* (2008).

para agregar valor y establecer ventajas competitivas (RODRÍGUEZ, 2009). De esta manera, la cultura es así una variable o un medio que podría ser administrado para mejorar el desempeño y el logro de los objetivos (SMIRCICH, 1983).

“La cultura de las sociedades cooperativas agrarias, se considera como instrumento que facilita el control de la conducta individual de los miembros”. De esta manera, supone un importante recurso estratégico como factor de cohesión, homogeneización y de motivación. “La fortaleza de la cultura dependerá del proceso de socialización y de este dependerá la eficacia de este mecanismo de gobierno y control” (HERNÁNDEZ *et al.*, 2008: p. 108).

#### **3.1.3.3. La eficiencia en la toma de decisiones en la sociedad cooperativa agraria.**

La eficiencia en las sociedades cooperativas agrarias, es la consecución de las máximas satisfacciones incurriendo en los mínimos sacrificios. “Como cualquier empresa, la sociedad cooperativa agraria es eficiente cuando consigue la economicidad en la actividad o actividades que realiza, la mayor productividad de los factores que utiliza y la máxima rentabilidad del capital económico” (BEL, 2013: p. 407).

En este sentido, desde la perspectiva de la toma de decisiones, las satisfacciones que produce la participación han de ser mayores que los sacrificios que conlleva (el tiempo invertido en las reuniones, o el coste de participar en las mismas, etcétera) (BEL, 1995: p. 152). Esta eficiencia depende de las relaciones interpersonales y de la dinámica de grupos de interacción con las variaciones crecientes del entorno en que se mueve la organización (HERNÁNDEZ *et al.* 2008: p. 96).

Asimismo, esta eficiencia se proyecta en los otros flujos que se desarrollan en la empresa, y ello se consigue cuando el principio de democracia en la toma de decisiones no desvirtúa el comportamiento empresarial de la sociedad, cuando el socio participa siempre que “tiene algo fundamentado y razonable que decir y que aportar para el funcionamiento eficiente de la empresa” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1989: p. 114).



“También es necesario que el gobierno de la sociedad cooperativa agraria tenga como base la integración de todos sus grupos de interés, pues el papel que ocupan los “*stakeholders*”<sup>98</sup> (sic) en las organizaciones va tomando cada vez mayor importancia”. “Este alineamiento de intereses consiste en compatibilizar los objetivos de todos los grupos de interés de la sociedad con el fin de que se puedan alcanzar las expectativas de todos ellos en los niveles deseados y no aparezcan conflictos” (PEDROSA *et al.*, 2011: p. 12)<sup>99</sup>. Del mismo modo, la consideración de los grupos de interés, puede entenderse como la responsabilidad social corporativa (RSC)<sup>100</sup>, definida como una obligación ética o moral, voluntariamente asumida por las empresas, en reconocimiento de los daños que puedan haberle sido causados a la sociedad por la actividad empresarial (CASTILLO, 1985).

#### **3.1.3.3.1. Las limitaciones a la eficiencia en la sociedad cooperativa agraria.**

Así pues, en la sociedad cooperativa agraria la participación es la consecuencia directa de la democracia. Sin embargo, en lo que sigue, se ponen de manifiesto algunos problemas que ponen en peligro el correcto funcionamiento del principio cooperativo de gestión democrática. Esto se debe a que en cualquier organización, la toma de decisiones es un proceso controvertido (debido al carácter individualista del ser humano (ALPORT, 1924)). Este individualismo se acentúa en las sociedades cooperativas, ya que si no hay homogeneidad entre los socios, la toma de decisiones se hace más costosa (MOZAS, 2002).

La eficiencia en sociedades cooperativas es cuestionada por SERRA (1993) o CABALLER (1992: pp. 51-52) y si bien es cierto que hay factores que son causa de conflictos o de eventuales problemas en el buen funcionamiento y desarrollo de la sociedad cooperativa, (a medida que se crece la gente se desencanta de participar y se producen conflictos entre los socios de la empresa) la democracia en el establecimiento de los objetivos es el fundamento de las empresas de participación, y todo lo que suponga una renuncia a las bases del cooperativismo implica renunciar a la esencia del mismo y convertir a las sociedades cooperativas en otras empresas, válidas de cualquier modo, pero no sociedades cooperativas (BEL, 1995: p. 155).

---

<sup>98</sup> Quienes son afectados o pueden ser afectados por las actividades de una empresa (FREEMAN, 1984).

<sup>99</sup> Para mayor estudio sobre los grupos de interés en la sociedad cooperativa, ver (GARCÍA *et al.*, 2002).

<sup>100</sup> Ver GARCÍA VILLALOBOS *et al.* (2011: p. 104).

Tabla 12 - Resumen de las principales limitaciones a la eficiencia en la toma de decisiones de las sociedades cooperativas

<b>Tipo de problema</b>	<b>Referencia</b>
Falta de cultura cooperativa	BRIGANTI (1991)
Desconocimiento por parte de los socios de sus deberes como tomadores de decisiones	MOZAS (1999)
Tamaño y la heterogeneidad del grupo	GARCÍA GUTIÉRREZ (1994), MORALES (1996), VARGAS (2001)
La falta de formación	BEL (1997), BRIGANTI (1991), MOZAS (1999)
La incorporación de agentes externos a la masa social	VICENT (1998), BUENDÍA (2000), GARCÍA GUTIÉRREZ (1994)
Personalismos en el derecho a elegir y ser elegido en el Consejo Rector	CABANES (2001)

Fuente: Elaboración propia con base en (MOZAS, 2012).

#### **3.1.3.3.1.1. La doble condición de socio.**

Se produce una dicotomía de intereses: por un lado, los socios en tanto que los socios tratan de conseguir la mayor productividad posible de los flujos reales de producción y comercialización (proveyendo bienes y servicios agrarios o consumiéndolos) y en los flujos financieros; por otro, en tanto proveedores procuran conseguir las mayores ventajas sociales o los mayores precios por su producto. Es decir, su condición implica derechos y obligaciones contrapuestos en el mismo colectivo de personas (GARCÍA-GUTIÉRREZ 1988-1989: pp. 112-113).

Es necesario buscar mecanismos equilibradores de esa doble condición que pasan por la información, la formación, la comunicación, la rotación en los órganos de administración, y la separación entre el trabajo de gestión profesional y el derecho y la obligación a la gestión (MOZAS, 1999; BEL, 1997 y BRIGANTI, 1991).

#### **3.1.3.3.1.2. La heterogeneidad.**

El principio democrático en la toma de decisiones puede dar lugar a conflictos por la falta de homogeneidad de las personas involucradas en la sociedad (BEL, 1995: pp.157-159; GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1994; MORALES, 1996 y VARGAS, 2001). La heterogeneidad puede venir dada:

- Por la participación en el proceso productivo de personas con intereses socioeconómicos distintos.
- Por la participación en la toma de decisiones de personas no socios.

Este ejercicio de toma democracia de decisiones se va dificultando a medida que crecen las entidades o la complejidad de sus operaciones; y esas dificultades se hacen aún más agudas en las grandes entidades de carácter regional o nacional, que se constituyen como consecuencia de los modernos procesos de integración cooperativa. Estas dificultades se acaban reflejando, entre otros hechos, por una disminución en la asistencia de socios a las asambleas de las grandes sociedades cooperativas y en una ralentización en el momento de tomar decisiones (MOZAS, 2002).

#### **3.1.3.3.1.2.1. Los socios con intereses socioeconómicos distintos<sup>101</sup>.**

Los socios de la sociedad cooperativa agraria pueden tener diferentes intereses:

- El socios consumidor, busca las mejores condiciones de compra en cuanto a precios, calidades, o condiciones de pago.
- El socio proveedor busca, los mayores precios para los productos entregados.
- El socio trabajador exige las mayores contraprestaciones por su aportación al proceso productivo.

Los problemas en la toma de decisiones en los que estos tipos de socios estén involucrados suelen suponer una ineficiencia en el establecimiento de los objetivos: acuerdos tomados con lentitud, rivalidades personales, etcétera. En este sentido algunos autores opinan que la homogeneidad es una clave para el buen desarrollo de las sociedades cooperativas (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988, 1994, 1999; BEL, 1995; BALLESTERO *et al.*, 1990; MORALES, 1996; VARGAS, 2001; MOZAS, 2002; ARCAS, 2008 entre otros).

“De la misma forma, en las sociedades cooperativas agrarias típicas, de proveedores de bienes agrarios, pueden darse casos de falta de homogeneidad tanto en lo que se refiere al volumen de producto entregado a la sociedad cooperativa, como en lo que se refiere a las variedades de las

---

<sup>101</sup> Con base fundamentalmente en BEL (1995: pp. 158-159).

producciones” (BEL, 1995: p. 159). Una propuesta para disminuir la incidencia de esta posible ineficiencia, es establecer el principio de exclusividad<sup>102</sup> por el que se evita que los socios entreguen la producción de mejor calidad a terceros y a la sociedad cooperativa entreguen los productos de menor calidad.

#### **3.1.3.3.1.2.2. La participación de personas distintas a los socios.**

La participación de personas distintas a los socios puede generar dificultades en la toma de decisiones al tener objetivos distintos o contrapuestos (VINCENT, 1998; BUENDÍA, 2000 y GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1994). En este punto distinguimos a tres tipos de personas agrupadas en dos clases que, no siendo socios, pueden participar de alguna manera en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria:

- Socios no activos (socios inactivos o no usuarios) y socios colaboradores:  
Participan exclusivamente en la estructura financiera de la empresa aportando recursos y tienen derecho, por ello, a participar en la toma de decisiones siempre de forma limitada. Los desequilibrios por parte de socios inactivos o no usuarios y socios colaboradores pueden provenir de la disparidad de intereses que se puede dar entre este tipo de socios que sólo participa en los flujos financieros y el resto de socios que participan en los flujos reales y en los financieros (FERNÁNDEZ, 2001: pp. 205-206). La posible solución puede ser mantener esta figura participando en la estructura orgánica con voz pero sin voto (BUENDÍA, 1994: p.173).
- Trabajadores asalariados:  
Respecto a los trabajadores asalariados pueden participar, a través de un representante o a través del comité de empresa, en el consejo rector. Esta posibilidad supone que personas no comprometidas con la sociedad puedan sino manejar, si opinar o vetar cuestiones que primordialmente atañen a los socios (BEL, 1995: p. 160).

#### **3.1.3.3.1.3. El voto plural ponderado.**

Respecto al voto plural ponderado, la norma puede dar lugar a confusión y no siempre justifica la disparidad de trato entre los socios. Sin embargo, es posible que estatutariamente se exija para determinados supuestos el voto igualitario (FAJARDO, 1999). Esto evita que socios que

---

<sup>102</sup> Ver BALLESTERO *et al.* (1985) y BALLESTEROS (1990).

acaparen gran parte de la actividad puedan evitar la toma democrática de decisiones en ciertos aspectos relevantes para todos los socios.

#### **3.1.3.3.1.4. Los conflictos de poder<sup>103</sup>.**

“Un aspecto esencial de las organizaciones reside en la autoridad para dar órdenes, contratar, multar y controlar a los individuos de uno u otro modo. Esto supone una especie de problema para quienes creen en un sistema cooperativo” (PERROW, 1993). El uso del estilo autoritario va contra natura de las sociedades cooperativas porque contradice sus valores y principios (RAMOS, 2006: p. 132).

En consecuencia, las limitaciones que tienen que ver con la falta de asunción de la autoridad, la falta de comprensión por parte de los socios acerca de que los profesionales que han de guiar la empresa, puedan y deban tener autoridad para mandar obedecer, y que les obedezcan en aquellas tareas de su competencia. Esto es lo que lleva a un conflicto de poder entre los socios y los directores o gestores, y a una acumulación de poder en los órganos sociales (BEL, 1995: p. 161). En consecuencia, acaba resultando un proceso de toma de decisiones poco ágil y eficiente.

#### **3.1.3.3.1.5. La desconfianza hacia los órganos de dirección.**

Los socios, mediante la asamblea general, tienen poder para nombrar y destituir a los cargos directivos<sup>104</sup>. No obstante, en línea con el apartado anterior y de acuerdo con BEL (1995), estos directivos se caracterizan por no contar con la confianza de los socios por ser considerados personas ajenas. El socio piensa que el resto de los partícipes no comparten sus intereses ni sus preocupaciones con lo que acaba desconfiando y vetando propuestas basadas en la desconfianza y no en un análisis racional. En línea similar, CABANES (2001) expone que los problemas de los personalismos también se dan a la hora de elegir y ser elegido para dichos órganos de dirección, lo que dificulta un funcionamiento eficiente.

---

<sup>103</sup> Para profundizar sobre el impacto económico y emocional de los conflictos en las organizaciones ver RAMOS (2006: pp. 132-133)

<sup>104</sup> Artículo 16 de Ley Estatal de Cooperativas.

### **3.1.3.3.2. Los requerimientos para la eficiencia en la toma de decisiones en la sociedad cooperativa agraria.**

Se comentan a continuación siguiendo a BEL (1995: pp. 162- 167) las vías de solución para que el principio democrático no se pierda ni se desvirtúe en las sociedades cooperativas agrarias.

- Homogeneidad de los socios:

Para evitar la heterogeneidad, se propone acometer procesos de desconcentración empresarial para posteriormente concentrar en unidades homogéneas.

Esta desconcentración se puede realizar también mediante la creación de secciones que pueden permitir una mayor eficiencia en la toma de decisiones, estableciéndose unidades de trabajo de tamaño adecuado a los fines de una eficiente comunicación (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1999: p. 119; BEL, 1995).

Otro mecanismo de homogeneización es la cultura de la organización debido a su acción integradora. Esta cultura sirve como base para homogeneizar comportamientos personales, refuerza el sistema de normas y la configuración del poder implícitamente (cultura y estructura se refuerzan mutuamente y condicionan decisiones y acciones) (HERNÁNDEZ *et al.*, 2008: p. 97).

Para VARGAS (2001: p. 73), en sus reflexiones sobre el voto plural ponderado, expone que, en todo caso, y por encima de esta discusión en torno al voto plural o al principio democrático, la recomendación básica es procurar la mayor homogeneidad sin grandes diferencias de volumen cooperativizado entre los socios.

- La rotación de cargos:

Para la eficiencia de los flujos informativo-decisionales conviene que los órganos de gobierno sean rotativos de manera que los socios no se sientan dominados o en manos, siempre de las mismas personas. Así, los socios sienten que ellos son los responsables y los decisores de la política de su propia empresa (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1999).

- La aplicación de sistemas profesionales:

Debido a que el socio no tiene por qué ser un profesional ni un técnico, tampoco tiene porque serlo el consejo rector. No obstante, la sociedad cooperativa, como empresa debe ser dirigida y gestionada por profesionales. De ahí que los directores deban ser personas cualificadas.

- La información:  
La información es un requerimiento para la eficiencia en un doble sentido. Por una parte, la información que los socios deben poseer para tomar decisiones en la asamblea general; por otra, la información que necesitan los técnicos y los directivos para guiar a la empresa hacia sus objetivos.
- La comunicación:  
La información requiere contar con canales o mecanismos de comunicación que la transmitan. El elevado número de socios de las sociedades cooperativas agrarias dificulta en ocasiones la transmisión de la información. Las secciones en parte resuelven este problema al ser unidades más homogéneas y de menor tamaño.
- La educación y la formación:  
La formación de los grupos involucrados en la sociedad cooperativa agraria, “constituye un elemento clave para la gestión cooperativa” (NAVAS, 1991: p. 103) para adecuarse a los cambios del entorno y dar respuesta a las nuevas situaciones que a la sociedad cooperativa se le presentan.

### **3.2. LOS FLUJOS REALES EN LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.**

El sistema de flujos reales es el del aprovisionamiento, la producción y la comercialización de bienes y servicios. Este sistema es la función primordial de la empresa, hasta el punto de que el resto de las funciones no son sino complementos de la primera (SUÁREZ, 1992: p. 135).

Es por ello que las sociedades cooperativas agrarias, como el resto de las sociedades capitalistas convencionales, desarrollan su actividad empresarial ofreciendo al mercado sus bienes y/o servicios agrarios. La particularidad de las sociedades cooperativas agrarias, con respecto al resto de sociedades capitalistas convencionales, radica en que los socios trabajadores participan en los flujos productivos o reales (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 112) bien como proveedores de productos agrarios o consumidores de ellos o como proveedores de trabajo.

Por otro lado, en el proceso de análisis de los flujos reales, hay que considerar como se ha expuesto anteriormente, que la producción agraria es un proceso complejo que reúne un conjunto de características básicas que la diferencian notablemente de las demás ya que su

actividad está ligada al medio físico y con una fuerte dependencia de él, lo que origina una serie de limitaciones y condicionantes a la acción que no se presentan o no tienen tanta importancia en otro tipo de sectores (COHEN, 1960).

Con todo, el proceso real no se limita a la elaboración de productos como se caracterizaba tradicionalmente. La sociedad cooperativa que se analiza es una empresa que realiza una actividad agroindustrial; es decir, reúne bajo una misma entidad los siguientes sectores (CALDENTEY *et al.*, 1994: pp. 23-24):

- El sector de los factores productivos.
- El sector de la producción propiamente dicho.
- El sector de la industrialización y la comercialización.

### **3.2.1.El concepto de producción o actividad agrícola.**

La actividad agrícola en general consiste en el abastecimiento y gestión de unos recursos, factores y medios de producción para obtener una serie de productos destinados directa o indirectamente al consumo humano, mediante distintas técnicas o métodos de producción y un proceso de transformación biológica (RUÍZ *et al.*, 2001: p. 32). Esto se conoce como sistema de explotación (GALLEGO *et al.*, 2003).

#### **3.2.1.1. Los factores productivos.**

Los factores productivos son en general: el capital y el trabajo, incluyendo en el primero, el factor tierra (GUTENBER, 1964: p. 69); los mismos, combinados de acuerdo con una determinada “tecnología” o combinación de factores, dan lugar a los productos terminados. Además, la actividad agraria incorpora como factores estructurales, una serie de acontecimientos como las imposiciones de la política económica<sup>105</sup>, condiciones climatológicas y a la orografía. Siguiendo a BEL (1995), estos factores productivos se pueden clasificar como remunerables o no:

- Factores remunerables:
  - Trabajo.

---

<sup>105</sup> Ver epígrafe 2.3.2.6 “Las políticas de ayuda a la agricultura”.



- Capital.
  - Capital financiero.
  - Capital económico.
    - La orografía.
    - Maquinaria.
    - Fertilizantes e insecticidas.
    - Agua.
    - Semillas.
    - Etcétera.
- Factores no remunerables:
  - Climatología.

### **3.2.2. Las fases del proceso productivo y comercial en la sociedad cooperativa agraria<sup>106</sup>.**

A continuación se presentan las distintas fases del proceso productivo en la sociedad cooperativa agraria así como los departamentos o secciones que están encargados de su desarrollo.

#### **3.2.2.1. El aprovisionamiento.**

El proceso, en su sentido más amplio, abarca desde el acopio y la recogida de otras materias primas hasta la puesta a disposición para su incorporación a la siguiente fase de elaboración o fabricación. De esta manera incluye desde el tratamiento de la tierra, su cultivo, su recogida, su manipulación previa y el transporte hasta su destino.

#### **3.2.2.2. El proceso de acondicionamiento.**

Dentro del proceso de aprovisionamiento, una vez se reciben las materias primas, por lo general debe realizarse un proceso de acondicionamiento. Este proceso busca adaptar los productos a las

---

<sup>106</sup> Con base fundamentalmente en CEGEA (2015).

siguientes fases del proceso productivo y/o para su almacenamiento. Las operaciones más habituales en este proceso son (CALDENTEY *et al.*, 1994: pp. 49-50):

- De limpieza, para eliminar elementos extraños.
- De eliminación de destríos, para separar los productos defectuosos.
- De eliminación de la humedad, tratamientos de secado de algunos productos que lo requieran, para prolongar su estado óptimo.
- De desverdización para cambiar el color de determinadas frutas.
- De maduración acelerada.
- De prerrefrigeración para evitar maduración temprana.
- De desinfección, para impedir que los productos sean portadores de infecciones.
- Otras operaciones.

#### **3.2.2.3. La elaboración o transformación.**

En esta fase se preparan los productos para su entrega al consumidor. Suele ser la fase del proceso productivo donde se incorpora el mayor valor añadido.

#### **3.2.2.4. El proceso de almacenaje.**

El proceso de almacenaje está presente en todas las fases del proceso productivo. Abarca desde la primera fase almacenando las materias primas y los suministros hasta su última fase, almacenando el producto terminado, envasado y embalado. El departamento asociado tienen las siguientes funciones:

- Recibir y revisar el estado de lo recibido.
- Descargar, acomodar, proteger e identificar en los lugares de almacenamiento.
- Registrar las entradas y salidas y tener un control del inventario.

La estrategia de la sociedad cooperativa tiene que tener muy presente los costes de inventario (almacenaje) ya que estos tienen una gran impacto en el cálculo de costes (MARTÍNEZ, 2005). Desde el punto de vista estratégico, mantener grandes inventarios tiene sentido cuando puede haber problemas de abastecimiento, problemas derivados de no poder satisfacer a la demanda o por el abaratamiento de los precios por compras a gran escala entre otros. Estas estrategias tienen que compensar los posibles costes de mantener un gran inventario, que de modo esquemático se pueden resumir en:

- Coste del almacén.
- Coste de oportunidad de la inversión.
- Coste de deterioro, rotura u obsolescencia.

#### **3.2.2.5. El proceso de transporte.**

El proceso de transporte también está presente en todas las fases de la producción. Desde la recogida de las materias primas hasta su entrega al consumidor final. El departamento de transporte se suele tener las siguientes funciones:

- Transportar las materias primas, los suministros, los productos semiterminados y terminados.
- Trasladar a quien necesite realizar actividades en el medio externo.

Debido al principio de subsidiariedad, las sociedades cooperativas agrarias han de estar cerca de las explotaciones de sus socios; ello hace que, generalmente, al estar ubicadas estas empresas en zonas rurales se encuentren lejos de los centros de consumo, con lo que los costes de transporte se encarecen (BEL, 1995: p. 188).

#### **3.2.2.6. El proceso de comercialización.**

El proceso de comercialización comprende las actividades encaminadas a la venta del producto. Este proceso debe estar en contacto con el resto de departamentos para ajustar el producto y su precio a la demanda. El departamento de ventas suele tener las siguientes funciones:

- La búsqueda y negociación con los clientes.
- Servicio de postventa y resolución de incidencias con clientes.
- Estudiar el mercado y las variaciones de la demanda.
- Diseñar las políticas de comercialización.

Para MONTEGUT *et al.*, (2012: p 135) una importante preocupación de las sociedades cooperativas agrarias es la comercialización de los productos aportados por sus socios. Esta preocupación se debe a que sus productos están al inicio de la cadena agroalimentaria y por tanto, alejadas del consumidor final. Esto propicia que las sociedades cooperativas adopten una

orientación mucho más próxima a la producción que a la necesaria orientación al cliente (SCHOREDER *et al.*, 1993; ARCAS, 1999; KYRIAKOPOULOS *et al.*, 1999).

#### **3.2.2.6.1. La comercialización<sup>107</sup>.**

Entre los instrumentos de comercialización que las sociedades cooperativas consideran más importantes se destaca, en primer lugar, el producto, es decir, el diseño, la calidad, la marca, el envase, la etiqueta, el tamaño, etcétera. En segundo lugar, el precio; en tercer lugar, la comercialización y, finalmente, la comunicación (publicidad, promociones, etcétera). Tradicionalmente, la agricultura ha sido un sector de productos indiferenciados. Los esfuerzos para diferenciar el producto y obtener una ventaja competitiva por esa vía se han centrado esencialmente en la calidad (MONTEGUT *et al.*, 2012).

En cuanto a las estrategias de promoción, la demanda de un producto agrario de alimentación, depende del precio pero también de la publicidad y de otros esfuerzos de promoción, sobre todo si se tiene en cuenta la gran presencia de productos sustitutivos en el mercado. Por ejemplo, FORTUNY (2002), particularizando en el sector del aceite de oliva, destaca que no sólo debe introducir al público el producto, sino que se le debe ofrecer una marca fácil de recordar.

El precio es una de las variables básicas dentro de las estrategias de comercialización. El precio del producto depende del coste, de las técnicas de producción, del poder adquisitivo de los consumidores y de la política agrícola de la Unión Europea.

---

<sup>107</sup> Para más detalle ver CALDENTEY *et al.* (1994).

Tabla 13 - Instrumentos de comercialización según la consideración en importancia por parte de las sociedades cooperativas agrarias

Consideración de importancia	Instrumento de comercialización	Atributos
1	Producto	Diseño, calidad, marca, envase, etiqueta, amañó, etcétera
2	Precio	
3	Distribución	Cercanía al consumidor
4	Comunicación	Publicidad, promoción, etcétera.

Fuente: Elaboración propia.

### **3.2.2.7. Los procesos de administración y financieros.**

Estos procesos agrupan las tareas de dirección, organización y gestión del proceso productivo. En función del tamaño de la sociedad cooperativa y de su complejidad, pueden crearse departamentos específicos como pueden ser departamentos de contabilidad, departamento legal, departamento de compras, etcétera. Estas funciones pueden integrarse en la gerencia o el departamento de administración.

Departamento de gerencia:

- Dirige y vigila el normal funcionamiento de la sociedad cooperativa.

Departamento de administración:

- Realiza los pagos y los cobros (proveedores, clientes, empleados, etcétera).
- Busca y negocia con los proveedores.
- Controla el inventario.
- Realiza la contabilidad y otro tipo de tareas administrativas.
- Revisa los contratos (de trabajo, con clientes, proveedores, etcétera).
- Proporciona asesoría legal a otros departamentos.
- Gestiona las subvenciones y otras ayudas.

### **3.2.2.8. Los costes asociados al proceso productivo.**

Se realiza, en el presente epígrafe, una breve introducción a los costes asociados al proceso productivo ya que estos se analizan en detalle en el capítulo cuarto. Los costes se pueden clasificar en función de su imputación directa o indirecta, y son:

- El coste de la materia prima consumida.
- La mano de obra directa.
- Los gastos generales de fabricación y otros (costes indirectos).

En el primero, dependiendo del tipo de sociedad cooperativa que se analice, el consumo de materiales es soportado bien por los empresarios individuales, es decir, los agricultores a título individual; o bien por la sociedad cooperativa agraria que repercutirá los costes sobre los socios de la misma (BEL, 1995, p. 178)<sup>108</sup>. Ciertos de estos costes pueden variar sustancialmente de un ejercicio a otro dependiendo de factores externos como la pluviosidad o las plagas. Estos pueden ser:

- Agua.
- Fertilizantes, insecticidas, fungicidas, abonos, etcétera.
- Semillas y plantas.
- Envases, embalajes, palés, etcétera.
- Otros materiales.

Por otro lado, las diferencias existentes en el ritmo de producción y de calendario de los procesos biológicos conllevan una asincronía entre ellos (GIBON, 1981) de manera que los costes varían en el tiempo con una tendencia a la estacionalidad de algunos. Por ello puede ser necesario equilibrar dicho desajuste a lo largo del año, para su utilización en otros con menor disponibilidad o con mayores necesidades (ATTONATY, 1980; CARON *et al.*, 1994; DURU *et al.*, 1988; GIBON, 1981).

---

<sup>108</sup> En el caso de una sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra, o una sociedad cooperativa de trabajo asociado agrario es el agricultor, como socio de la sociedad cooperativa, quien soporta los costes anteriores.

En el caso de una sociedad cooperativa de comercialización de productos agrarios, los costes de recolección son soportados por el agricultor como empresario individual, mientras que los costes de acondicionado los soporta el agricultor como socio de la sociedad cooperativa.

Los costes de mano de obra, por el contrario, suelen ser concretos y constante al menos durante el período de tiempo que comprende un ciclo productivo. Así, más que una asincronía entre necesidades de trabajo y disponibilidad de mano de obra, lo que ocurre es que durante ciertos períodos ésta no es capaz de cubrir todas las necesidades, siendo excedentaria en otras épocas (RUÍZ *et al.*, 2001: pp. 33-34).

### **3.2.2.9. La innovación en los flujos reales de las sociedades cooperativas<sup>109</sup>.**

La innovación tecnológica es uno de los factores claves de competitividad de las empresas en general (COQUE, 2002: p. 7) y de las sociedades cooperativas agrarias en particular. La innovación en éstas como factor de competitividad es destacada por NIETO (2001: p. 265) que recalca la importancia de la incorporación de nueva maquinaria y equipos de producción como fuente de innovación para las sociedades cooperativa agrarias. Dichas innovaciones pueden tener efectos sobre la organización y crear ventaja competitiva. Por lo general, las medidas de innovación van dirigidas fundamentalmente a la reducción en los costes y a un incremento en la calidad y mejora de la presentación del producto.

Se presentan, a continuación, las áreas relacionadas con los flujos reales y como está encaminada la innovación en dichos procesos (MONTEGUT *et al.*, 2012):

- En relación con las innovaciones en terreno:  
Los cambios tienen como objeto superar la falta o mala calidad del suelo y del agua, así como lograr una mayor productividad en ellos. De esta forma se utilizan sistemas de cubiertas que permitan proteger el cultivo del pedrisco, heladas, etcétera., así como nuevos sistemas de riego como el riego localizado.  
También se utilizan mejoras genéticas con el objetivo de obtener nuevas variedades que incorporen valores añadidos de manipulación, color, tamaño o sabor.
- En relación al proceso desde el origen a la elaboración:  
Se apuesta por introducir tecnología a lo largo de todo el proceso para facilitar el acondicionamiento y reducir la mano de obra y los tiempos de trabajo. Innovaciones en las cadenas de preparar embalajes (sobre todo cartonajes), en las de selección de producto según tamaño y color, en las de envasado, en el envasado a través de palés de todo el proceso que permita su fácil y ágil desplazamiento por toda la entidad, así como los distintos almacenamientos y sobre todo la carga y descarga en los vehículos.

---

<sup>109</sup> Para más detalle sobre la innovación en las sociedades cooperativas, ver COQUE (2002 y 2003).

- En relación con el proceso de elaboración:  
Las innovaciones van dirigidas a las instalaciones y edificaciones y buscan la mejora de la calidad del producto. Tratan, en línea con el proceso de origen a la elaboración, en la mejora de la manipulación, del almacenamiento, del sistemas de clasificado y envasado, y el acondicionamiento para el posterior transporte.
- Otros procesos:  
Las mejoras en los procesos internos (inversión en informática) o la adecuación y promoción de su plantilla (inversión en personal).
- En relación con el área de ventas:  
Fomentar internet como canal de venta.

### **3.2.3. La participación de los socios en los flujos reales.**

La participación de los socios en los flujos reales de la sociedad cooperativa agraria es la razón por la que éstos adquieren esa condición. Es decir, el socio espera obtener unos beneficios que aisladamente no podría conseguir. La relación varía en función del tipo de sociedad cooperativa agraria de que se trate por las prestaciones por la participación del socio en los flujos reales (BEL, 1995: pp. 188-190):

- Si es sociedad cooperativa de proveedores, los socios aportan:
  - Productos agrarios, si es sociedad cooperativa agraria de comercialización.
  - Trabajo, en el caso de una sociedad cooperativa de trabajo asociado.
  - Tierra, en el caso de una sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra.
  - Servicios, en el caso de una sociedad cooperativa de servicios agrarios.
- Si es sociedad cooperativa agraria de consumidores:
  - Consumo de factores agrarios, servicios, etcétera.
- Si es sociedad cooperativa mixta:
  - Participación diferente según sean productores o consumidores.

#### **3.2.3.1. La eficiencia en los flujos productivos.**

La eficiencia desde la perspectiva de los flujos reales en la sociedad cooperativa agraria requiere:



- Hacer máxima la productividad de los factores productivos (máximos ingresos con mínimos costes).
- Adaptarse a la demanda del mercado.
- Cumplir los principios cooperativos manteniendo la eficiencia empresarial.

No obstante, el concepto de eficiencia es muy difícil de evaluar en cuando a la aplicación a la comercialización agraria, ya que los socios pueden preferir mantener ciertas ineficiencias antes de adoptar nuevos métodos, especialmente si la mejora de dicha eficiencia puede conducir a una mayor concentración del poder económico, reducir el empleo o disminuir la competencia de precios (CASARES *et al.*, 1987: p. 109).

Para la adaptación a la demanda, desde la perspectiva de los flujos reales, factores tales como la estructura productiva, la innovación y la comercialización son determinantes para mejorar la competitividad de las sociedades cooperativas agrarias (MONTEGUT *et al.* 2012: pp. 117). CAMELO *et al.* (2000) consideran la innovación como un medio para la consecución de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo. Otros autores como GARCÍA-ÁLVAREZ-COQUE *et al.* (2006), resaltan la importancia de la estructura productiva y comercial como mecanismos para adaptarse a los mercados y ser más competitivos. SHOHAN (1999) y AULAKH *et al.* (2000), han destacado la importancia de la gestión de la comercialización como un factor relevante para elevar la competitividad.

### **3.2.3.2. Las limitaciones a la eficiencia.**

Si en los flujos informativo-decisionales, las principales limitaciones a la eficiencia provenían del principio de la toma de decisiones democrática, en los flujos reales, las limitaciones más significativas derivan del principio de libre adhesión y baja voluntaria<sup>110</sup>.

En las sociedades cooperativas agrarias de proveedores, se necesita mantener una estructura óptima. La estructura se compone de inmovilizado para cuyas inversiones se han tomado decisiones estratégicas con un horizonte de medio o largo plazo (SUÁREZ, 1995).

---

<sup>110</sup> Se puede consultar un análisis económico-financiero del principio de puertas abiertas en DOMINGO *et al.* (1984).

Por parte de la libre adhesión, las sociedades cooperativas pueden no ser capaces de dar el correcto servicio a sus socios. La incorporación de nuevos socios y el consecuente incremento de las necesidades de producción no pueden ser atendidos por una estructura definida para una producción menor, por lo que parte de las necesidades de los socios quedarían desatendidas. Para aumentar la capacidad de producción, se requieren inversiones que no se pueden realizar a corto plazo. Desde la perspectiva de la libertad de salida puede suponer que la infraestructura de la sociedad cooperativa quede infrautilizada con la consecuente merma de rentabilidad para la sociedad y para el socio en consecuencia.

El principio de puertas abiertas, en caso de entrada de socios sin ninguna limitación, puede deteriorar la homogeneidad de la base (BEL, 1995: p. 203) desde la perspectiva de los flujos reales en una línea similar a lo estudiado para la heterogeneidad de los flujos informativo decisionales<sup>111</sup>.

Como factores actuales de mejora de la eficiencia en las sociedades cooperativas agrarias, MONTÉGUT *et al.*, (2012: p. 128) señala la adaptación a los nuevos cambios y la necesidad de modernizar el aparato productivo. Destaca la necesidad de ir modernizando la maquinaria y las instalaciones debido a la exigencia por parte del mercado de nuevos y mejores productos. Además, la producción y el consumo han variado sensiblemente en los últimos años. Por otro lado, cada vez hay un mayor nivel de exigencias de productos y servicios, dando lugar a la aparición de nuevos productos y nuevos competidores. Todos estos aspectos obligan a las sociedades cooperativas agrarias a introducir cambios en sus sistemas de producción para adecuarse al mercado.

### **3.2.3.3. Los requerimientos para la eficiencia en los flujos reales.**

Algunas medidas paliativas a las limitaciones a la eficiencia antes comentadas son recogidas por las distintas leyes sobre sociedades cooperativas. En todas las legislaciones se pone de manifiesto que, aunque existe la libertad de entrada de los socios, ésta queda condicionada a cumplir unos requisitos necesarios establecidos en los estatutos (artículos 12 y 13 de la Ley Estatal de Cooperativas). Estos motivos sólo pueden ser derivados de la imposibilidad técnica o

---

<sup>111</sup> Ver epígrafe 3.1.3.2.1.2 “La heterogeneidad”.

económica de la sociedad cooperativa agraria y se refieren a los siguientes (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 1963-1966: p. 60):

- Por no reunir los requisitos exigidos.
- Porque su actividad no sea acorde con la actividad de la sociedad cooperativa agraria.
- Por motivos económicos (exceso de oferta sobre la demanda, imposibilidad de que la estructura productiva absorba más producciones, falta de calidad de las producciones, etcétera).

Para minimizar los problemas en la eficiencia derivados de la salida de los socios, las distintas leyes contemplan distintos requerimientos (que deben constar en estatutos) para minimizar los efectos negativos de dicha salida y que van encaminados a tener tiempo de reacción para adecuar la estructura de la sociedad cooperativa agraria a las nuevas circunstancias tras la salida del socio. Estas medidas fundamentalmente son:

- Preaviso al consejo rector (no mayor de un año según artículo 17.2 de la Ley Estatal de Cooperativas).
- Exigencia de compromiso de no darse de baja sin justa causa (artículo 17.3 de la Ley Estatal de Cooperativas).
- Establecimiento de plazos mínimos de salida.
- Diferimiento de la devolución de las aportaciones y posibles penalizaciones sobre la devolución.

Otros requerimientos para la mayor eficiencia en la sociedad cooperativa agraria son (BEL, 1995, p. 205-207):

- La homogeneidad<sup>112</sup>.
- La exclusividad:  
Como renuncia a la libertad de elegir en cada momento las operaciones comerciales que más les interesen, ya como empresarios, ya como consumidores (BALLESTERO, 1990: p. 19)<sup>113</sup>. Este requerimiento trata de mantener los niveles de ocupación óptimos y evitar

---

<sup>112</sup> Ver epígrafe 3.1.3.2.2 “Requerimientos para la eficiencia en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria” o ver en GARCÍA-GUTIÉRREZ (1988-1989: p. 119).

<sup>113</sup> La exclusividad como requerimiento no constituye un principio formulado por la Alianza Cooperativa Internacional aunque alguna ley autonómica como la andaluza lo regula (artículo 104.2 de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas). La Ley Estatal de Cooperativas no hace mención al principio de exclusividad.

que los socios vendan a terceros los productos de buena calidad y entreguen a la sociedad cooperativa agraria los de peor calidad (BEL, 1995: p. 203).

- La subsidiariedad<sup>114</sup>: es una regla de comportamiento asumida por las sociedades cooperativas agrarias, por la cual ésta no tiene razón de ser sino es por el carácter de subsidiaria con respecto a las explotaciones individuales de los socios (CARRASCO, 1993). En consecuencia, limita el crecimiento pero también limita la posibilidad de una incorporación masiva de socios.

#### **3.2.3.4. Las contraprestaciones al socio por su participación en los flujos reales.**

Por participar activamente en el proceso de producción el socio de la sociedad cooperativa agraria recibe una contraprestación medida en términos de rentabilidad económica y rentabilidad financiera ya que la primera es función de la segunda. El análisis de esta contraprestación se estudia en el epígrafe 3.3.1 (“Los objetivos financieros de la sociedad cooperativa agraria”).

#### **3.2.4. Las estrategias para la mejora de los flujos productivos en la sociedad cooperativa agraria.**

Como estrategias de mejora de la eficiencia en el ámbito de los flujos reales de la sociedad cooperativa agraria, se proponen las siguientes<sup>115</sup>:

- El aumento de la dimensión empresarial.
- La internacionalización.
- La especialización.
- La inversión en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y en actividades en I+D.
- La modernización de las infraestructuras.
- La inversión en formación y capital humano.
- La diversificación.
- La mejora de la comercialización.

---

<sup>114</sup> Para mayor detalle ver BALLESTERO *et al.* (1985).

<sup>115</sup> Con base fundamentalmente en INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, 2013 y FERNÁNDEZ *et al.*, 2015).

- La producción ecológica.
- Los sistemas agrarios de alto valor natural.

### **3.3. LOS FLUJOS FINANCIEROS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.**

Los flujos financieros de la sociedad cooperativa agraria, como en cualquier sociedad cooperativa y como en cualquier empresa son los cobros (ingresos y financiaciones), y los pagos (gastos e inversiones) (BEL, 1997: p 206). El estudio de los flujos económico-financieros permite analizar la estructura económica y financiera de la sociedad cooperativa agraria. Uno de los aspectos a tener en cuenta es la formación del resultado económico y su aplicación, que determina la materialización de la participación de los socios en el mismo (MARTÍN, 2007).

El sistema de flujos económico-financieros se manifiesta a través de (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1993):

- Los flujos de capital o las inversiones y financiaciones que se concretan en los balances.
- Los flujos de renta o de ingresos y gastos que se ponen de manifiesto en las cuentas de resultados.
- Los flujos de caja o de cobros y pagos que se recogen en los estados de tesorería que a su vez son la concreción de los flujos reales e informativos.

Mediante el estudio de los flujos se realiza la toma de decisiones de inversión o de presupuesto de capital y de financiación o de estructura de capital (BREALEY *et al.*, 2010) desde una perspectiva interna. Ambas decisiones han de estar orientadas a la creación de valor (CUERVO, 2001). De esta forma las sociedades cooperativas tienen que invertir en proyectos cuya rentabilidad supere el coste de la financiación asumiendo el mismo riesgo, así como obtener la combinación óptima de los recursos necesarios para poder acometer dichos proyectos, es decir, ha de conseguir los recursos financieros necesarios y gestionarlos de forma eficiente (RUÍZ *et al.*, 2001).

Dado que el presente trabajo se basa en el estudio mediante el análisis financiero, se profundiza en este aspecto, en concreto en la formación del resultado (excedente) y su distribución, la participación de los socios en los flujos económico-financieros, el estudio de la estructura

financiera, la fiscalidad y el sistema financiero. No obstante, aspectos relacionados con la contabilidad o el análisis económico-financiero de la sociedad cooperativa, se estudian en detalle en el capítulo cuatro.

### **3.3.1. Los objetivos financieros de la sociedad cooperativa agraria.**

El objetivo fundamental de cualquier empresa es la creación de valor para sus propietarios (SUÁREZ, 1995: p. 35). No obstante, el valor no se mide de igual forma en una empresa capitalista convencional que en una sociedad cooperativa agraria.

Hacer máximo el valor de la empresa en la sociedad cooperativa agraria es hacer máximas las contraprestaciones que los socios han de recibir por participar en la sociedad. Es decir, el objetivo final de la sociedad, es la suma de los objetivos de todos y cada uno de los socios; y ello se mide en términos de rentabilidad (BEL 1995: pp. 208-209). De esta manera, el objetivo debe cumplir con que “el valor de la sociedad cooperativa para los socios no debe ser inferior al que tendría esa misma empresa para los propietarios capitalistas si su forma jurídica fuese de este último tipo” (RODRÍGUEZ, 1991: p. 161).

Según GARCÍA-GUTIÉRREZ (2000: p. 54) el objetivo de la sociedad cooperativa agraria se plantea como el de todos y cada uno de sus socios, y consiste en:

- Hacer máxima la rentabilidad económica en términos absolutos.
- Hacer mínima la rentabilidad financiera, lo cual lleva a reducir lo más posible el coste de las deudas, ya que la rentabilidad financiera de los socios no debe ser inferior a éste coste.

Así, según GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002), los objetivos del socio en la sociedad cooperativa agraria es hacer máximas las contraprestaciones a sus aportaciones en el proceso de producción y de comercialización, para una retribución de sus aportaciones financieras tan baja como sea posible, pero no menor que la que perciben los acreedores convencionales. Este planteamiento se debe a que los socios sólo son propietarios de la parte correspondiente de los resultados obtenidos como consecuencia de su participación en el proceso de producción y comercialización, y no de su aportación financiera. En consecuencia, los retornos son sólo los residuos de la rentabilidad económica de los socios, ya que ésta rentabilidad es generalmente

anticipada a través del proceso contable del incremento de los costes o de la reducción de los precios de venta, según que los socios sean proveedores o consumidores, respectivamente.

### **3.3.1.1. Las distintas rentabilidades en la sociedad cooperativa agraria.<sup>116</sup>**

#### **3.3.1.1.1. La rentabilidad económica.**

La rentabilidad económica es la compensación, expresada en términos absolutos, por la participación de los socios en el proceso real (de producción y comercialización) como proveedor o como consumidor. La rentabilidad económica tiene dos componentes (BEL, 1995: p. 209):

- La retribución anticipada.
- La retribución diferida o residuo de rentabilidad (BEL, 1995: p. 301).

La rentabilidad económica de todos los socios es máxima cuando el resultado después de intereses es cero. De esta manera se evita el pago de impuestos y las dotaciones a los fondos obligatorios.

#### **3.3.1.1.1.1. La retribución anticipada.**

La sociedad cooperativa agraria puede repartir los benéficos de forma anticipada por el procedimiento de ofrecer mejores precios a los socios que los que ofrece en mercado. Esta vía supone importantes ventajas fiscales respecto a otras sociedades dado que puede hacer que la base imponible sea cero. Por el contrario, puede convertir los fondos obligatorios en figuras ficticias. Asimismo, se beneficia a los socios que aportan mayor actividad a la sociedad cooperativa (ALONSO, 1982: p. 160). En la retribución anticipada se trata de retribuir a los socios de la siguiente forma:

- A los socios clientes y proveedores de la empresa de participación, ofreciéndoles mejores precios que los que obtendrían en el mercado por los productos que compran o venden a la empresa.
- A los socios trabajadores de la empresa, mediante la retribución de su actividad laboral por un importe superior al que obtendrían en el mercado.

---

<sup>116</sup> Según propuesta de GARCÍA-GUTIÉRREZ.

Para GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002), “esta retribución debe ser tan grande como sea posible para evitar el pago de impuestos (fugas fiscales) y la dotación a fondos, lo que redundaría en una mayor retribución para los socios. Esto puede hacer aparecer el resultado contable a cero o incluso una situación de insolvencia financiera (corregible o adaptable) de la sociedad cooperativa con los propios socios, al menos por lo que tiene que ver con la compensación de los préstamos voluntarios con los socios”.

#### **3.3.1.1.1.1. Los métodos de liquidación<sup>117</sup>.**

La liquidación de los productos agrarios es, en general, el servicio prestado por las sociedades cooperativas agrarias a sus socios. “Esto justifica el interés que tiene para la gestión de las sociedades cooperativas el conocimiento de los diversos mecanismos aplicados para la estimación de los precios de los productos con vistas a efectuar las liquidaciones a sus socios”. Además, estos sistemas de liquidación son indicadores de la eficiencia ante la limitada utilidad de los resultados contables (LÓPEZ et al., 2007: p. 134).

Para llevar a cabo el proceso de liquidación de la actividad cooperativa a sus socios se pueden utilizar tres métodos distintos (BEL, 1995; JULIÁ, 1985; DE MIGUEL, 1986; CARRASCO, 1993; DOMINGO., 2001; JULIÁ *et al.*, 2007; LÓPEZ *et al.*, 2007):

- El precio medio de mercado.
- El margen bruto.
- El coste estándar.

#### **3.3.1.1.1.1.1. La liquidación a precio de mercado.**

“El método del precio de mercado consiste en liquidar al socio sus entregas de productos al precio de mercado de origen vigente en el momento o periodo de la entrega” (LÓPEZ *et al.*, 2007: p. 138).

---

<sup>117</sup> Para un estudio minucioso de los métodos de liquidación, ver BEL (1995).



Este sistema de fijación a precios de mercado es el criterio que debe aplicarse para todo tipo de sociedades (artículo 15 de la Ley Fiscal de Cooperativas.), “el problema estriba en el concepto de precio de mercado”. Esto es debido a que “en ocasiones, las sociedades cooperativas agrarias reúnen a muchos de los agricultores de la zona, con lo que el precio de mercado se fija por ellas mismas. Así pues, el precio de mercado puede venir dado por las sociedades cooperativas agrarias en la medida que tengan influencia” (BEL, 1995: p. 286).

La valoración de las entregas de los socios al precio de mercado posee una serie de ventajas e inconvenientes (BEL, 1995: pp. 287-288 y JULIÁ, 1985):

- Ventajas:
  - La simplicidad de gestión.
  - La separación entre el proceso de producción y el de comercialización.
  - La capitalización de la sociedad cooperativa agraria (BEL, 1995: p. 287).
- Inconvenientes
  - La dificultad técnica para la estimación del precio de mercado<sup>118</sup>.
  - La menor liquidez al socio: de retrasar el pago a los socios y generarse beneficio, la contraprestación es menor debido al efecto del Impuesto de Sociedades y la dotación a reservas.
  - La repercusión de la calidad y la estacionalidad en los precios (JULIÁ, 1985).

#### **3.3.1.1.1.1.2. La liquidación a margen bruto.**

Según la Ley Fiscal de Cooperativas (artículo 15.2), si no se producen operaciones significativas entre partes independientes, el valor de mercado se determinará imputando al precio obtenido el margen bruto habitual.

“Para la valoración de la liquidación provisional, las sociedades cooperativas agrarias suelen aplicar, o bien el precio de mercado en origen en el momento de la entrega, o bien el precio resultante de una negociación previa entre los socios y la propia entidad”. La liquidación definitiva en la fecha de cierre del ejercicio se calcula como diferencia entre los ingresos y

---

<sup>118</sup> Ya que el precio de mercado es un concepto “ambiguo, complejo y difícilmente precisable” GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1987: p. 212).

gastos. La diferencia entre la liquidación definitiva y la liquidación provisional representaría el saldo a favor del socio o de la sociedad cooperativa (LÓPEZ *et al.*, 2007: p. 140).

El sistema de liquidación por márgenes brutos, es muy utilizado en las sociedades cooperativas agrarias, ya que permite controlar mejor el valor del resultado y, por tanto, la rentabilidad económica anticipada de los socios de la sociedad cooperativa agraria (BEL, 1995: p. 296).

La valoración de las entregas de los socios al precio de mercado posee una serie de ventajas e inconvenientes (BEL, 1995: pp. 296-297 y LÓPEZ *et al.*, 2007: p. 240-241):

- Ventajas:
  - Favorece los intereses económicos de los socios, que obtienen la máxima retribución por sus productos.
  - Evita las fugas fiscales y la dotación de fondos ya que con este método de liquidación no obtienen excedentes.
- Como inconvenientes de este método se pueden destacar:
  - No soluciona los problemas relacionados con la valoración y liquidación de aquellos productos cuyas diferencias de calidad y estacionalidad influyen de modo decisivo en sus precios (LÓPEZ *et al.*, 2007).
  - Existe una pérdida de información contable ya que el valor real refleja un precio superior al de mercado. Además, de no venderse la totalidad de los productos, hay que aplicar un precio estimado de la liquidación definitiva, generando con ello unas diferencias que afectarán a las liquidaciones del ejercicio siguiente.
  - Limita la capacidad de autofinanciación de las sociedades cooperativas al eliminar el excedente cooperativo. Esto puede llevar a la descapitalización de la sociedad.

#### **3.3.1.1.1.1.3. La liquidación a coste estándar.**

“La liquidación a coste estándar supone una variante de la liquidación a margen bruto, en el cual se estiman los costes no imputables, permitiendo adelantar la liquidación una vez se conocen los ingresos de dichos productos, dado que los costes imputables se conocen con antelación a la liquidación” (JULIÁ *et al.*, 2007: p. 131), “si bien presenta ciertas disparidades” (LÓPEZ *et al.*, 2007: p. 142).

El uso de un sistema de costes estándares necesita de la repetitividad de las operaciones productivas para establecer estándares y previsiones de costes realistas. Además, de la selección de las claves a emplear para que el reparto de los costes indirectos sea lo más justo posible. Estas claves pueden ser el peso de los productos, el tiempo de utilización de las instalaciones, el valor de costes directos imputables, los ingresos de los productos, etcétera (LÓPEZ *et al.*, 2007: p. 142).

#### **3.3.1.1.2. El residuo de rentabilidad.**

La retribución diferida es el resultado final de la empresa una vez abonados los factores de producción. En las sociedades cooperativas agrarias, el residuo de rentabilidad se ha de distribuir entre los socios de manera justa, de forma que no haya explotación de unos sobre otros. Para ello, no debe ser proporcional al capital, sino en función de la actividad cooperativizada que realizan, es decir, en proporción a la participación que cada socio hace en la consecución o realización del objeto social (SANZ JARQUE, 1998).

Para ALONSO (1982), este procedimiento es el más adecuado desde el punto de vista de la pureza de los principios cooperativos, además de posibilitar la dotación de los fondos obligatorios.

#### **3.3.1.1.2. La rentabilidad financiera.**

La rentabilidad financiera de las sociedades cooperativas agrarias es la retribución, en términos relativos, de las aportaciones financieras de los socios, ya que el capital no participa ni influye en el reparto del beneficio empresarial (SANZ JARQUE, 1998).

Por tanto, es la retribución de una financiación específica, pero ajena. En consecuencia, según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1999), ha de estar referida a la que se ha pactado con los acreedores convencionales. Partiendo de la base de que el objetivo es hacer máximo el valor de la organización para los socios y el que representa cada uno de ellos, esta rentabilidad ha de ser la

menor posible, aunque superior (para compensar el riesgo) a la convenida con los acreedores convencionales.

La rentabilidad financiera de la sociedad cooperativa se calcula como la media ponderada de las rentabilidades financieras de las aportaciones explícitas e implícitas de los fondos que pueden aportar los socios<sup>119</sup>.

La rentabilidad financiera del socio, es la suma de todas las contraprestaciones que recibe por su participación financiera, eliminando el efecto de la dotación al fondo de reserva obligatorio ya que el socio recibe una compensación difícilmente cuantificable por su aportación, además este fondo es inembargable e irrepartible.<sup>120</sup>

#### **3.3.1.1.2.1. El interés limitado a la rentabilidad financiera.**

En el principio cooperativo de participación económica de los socios, se establece que el interés debe estar limitado. Este principio lo recoge la Ley Estatal de Cooperativas en su artículo 48.2 y lo limita a la existencia de un resultado previo positivo y a un máximo del tipo de interés legal del dinero más seis puntos básicos.

Esta limitación tiene su origen en que en la sociedad cooperativa agraria se concibe el capital como un instrumento – necesario, pero no imprescindible – de producción, lo que se concreta en su remuneración limitada (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999). Por ello, como instrumento del pasivo, se remunera a un interés fijo. Dicho interés estimulará la aportación del capital y compensará el sacrificio del ahorro de los socios (LARRAÑAGA, 1982: p. 112; CABALLER, 1985: p. 72; DURÁN, 1984: p. 33).

Por remuneración fija debe entenderse una remuneración que no está relacionada con un reparto de los excedentes o beneficios obtenidos por la sociedad cooperativa agraria. Si bien puede ser una retribución variable relacionada con ciertas magnitudes, incluido el resultado, como sería el

---

<sup>119</sup> Para un estudio en detalle del coste de capital en las sociedades cooperativas, ver GARCÍA-GUTIÉRREZ (1993).

<sup>120</sup> Para un estudio en detalle de la participación financiera del socio en la sociedad cooperativa agraria, ver BEL (1995) y GARCÍA-GUTIÉRREZ (2000).

caso de los títulos participativos y no tiene por qué identificarse con remuneración reducida. Así pues, la remuneración del capital social debe estar recogida en los estatutos, y si bien no se formula como principio independiente, sí que se reconoce la posibilidad de satisfacerlo (CARRERAS, 2008).

En la medida que la retribución es limitada, la motivación para efectuar estas aportaciones también es limitada. De ahí el incentivo a que se retribuya, y que sea una retribución de mercado. “El poder de remunerar a los socios con un determinado tipo de interés es una característica de las sociedades cooperativas agrarias, que supone una ventaja de este tipo de sociedades sobre el resto de formas jurídicas mercantiles al permitirles una mayor atracción de capitales propios siempre y cuando se mantenga un tratamiento fiscal igualitario para los rendimientos del capital respecto de las mismas” (GARCÍA *et al.*, 1994: p. 9).

#### **3.3.1.1.3. La relación entre las rentabilidades económica y financiera.**

Existe una dicotomía de objetivos de rentabilidad económica y financiera que condiciona a los socios a seguir aportando recursos en forma de préstamos voluntarios; o compensar, también competitivamente, las aportaciones al proceso de producción y comercialización. Para GARCÍA-GUTIÉRREZ (1993) la solución a esta dicotomía de objetivos económicos y financieros, es preestablecer la rentabilidad financiera en términos relativos, por tanto, igual para todos y cada uno de los socios, porque hay una referencia objetiva que es el mercado financiero. De esta manera, se elimina la aleatoriedad de esta variable y queda sólo la rentabilidad económica, expresada en términos absolutos, sometida a riesgo.

Así las cosas, “se puede plantear que todos y cada uno de los socios de la sociedad cooperativa tratan de hacer máxima su esperanza de rentabilidad económica y, simultáneamente, hacer mínima la dispersión de esa rentabilidad, para una rentabilidad financiera que tiene como cota inferior la rentabilidad del mercado financiero” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2000).

La fórmula fundamental de financiación relaciona la rentabilidad económica y financiera en los siguientes términos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 111):

$$\left\{ rf_t = re_t + (re_t - k_{it}) \frac{D_{t-1}}{RP_{t-1}} \right\}$$

Tabla 14 - Términos de la fórmula de financiación

Variable	Definición de la variable	Periodo de referencia
$rf_t$	Rentabilidad financiera de la empresa o rentabilidad de los recursos propios	Año en curso
$re_t$	Rentabilidad económica o de los activos	
$k_{it}$	Coste de las deudas	
$RP_{t-1}$	Recursos propios	Año anterior
$D_{t-1}$	Deudas	

Fuente: Elaboración propia con base en GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002).

De esta manera, “la política financiera lleva a que, en cada periodo de tiempo, si la rentabilidad económica o de los activos es superior al coste de las deudas, los “recursos propios” deben reducir su presencia, en términos relativos, en la estructura financiera. Efectivamente, en este tipo de empresas todo gira en torno a la rentabilidad financiera de la empresa o rentabilidad de los recursos propios; que ésta es función de la rentabilidad económica o de los activos y un premio (o castigo, según que la rentabilidad de los activos sea superior o inferior, respectivamente, al coste de las deudas) que es tanto mayor cuanto menor es el peso de los recursos propios respecto de las deudas, según establece la fórmula fundamental de la financiación para este tipo de empresas” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002: p. 111).

### **3.3.1.2. Los objetivos desde la perspectiva del socio.**

Como se ha presentado, la rentabilidad económica de los socios de la sociedad cooperativa agraria depende de la rentabilidad financiera de los mismos. Se puede establecer que la rentabilidad económica es función de la rentabilidad financiera, y además, es una función

inversa, ya que al aumentar la primera necesariamente ha de disminuir la segunda. De esta manera, es posible que el socio sacrifique las contraprestaciones por su participación financiera a cambio de una mayor rentabilidad económica, o al contrario, aunque este último supuesto no es el habitual. Para ello los objetivos que busca el socio son los siguientes (BEL, 1995: p. 275):

1. Que como empresa consiga los objetivos financieros convencionales:
  - La máxima rentabilidad económica.
  - La máxima rentabilidad financiera.
2. Que como sociedad cooperativa, la eficiencia empresarial sea acorde con los principios cooperativos.

### **3.3.2.El resultado económico-financiero en la sociedad cooperativa agraria.**

El resultado económico-financiero es un flujo de renta determinado por la diferencia entre los ingresos y los gastos en un periodo dado. Este flujo se ve reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias<sup>121</sup>.

#### **3.3.2.1. Las clases de resultado.**

El cálculo del resultado del ejercicio (artículo 57.2 de la Ley Estatal de Cooperativas) se lleva a cabo conforme a la normativa general contable<sup>122</sup> y debiendo figurar en la contabilidad separadamente los siguientes resultados (artículo 57.3):

- Resultado cooperativo.
- Resultado no cooperativo.
  - Resultado extracooperativo.
  - Resultado extraordinario.

Los resultados cooperativos serían los que tienen su origen en las actividades que desarrolla la sociedad cooperativa con sus socios en cumplimiento de su objeto social y resultados

---

<sup>121</sup> Ver epígrafe 4.1.3.1.2.2 “La cuenta de pérdidas y ganancias”.

<sup>122</sup> Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueba el Nuevo Plan General de Contabilidad, en vigor para las sociedades cooperativas para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2010. *Boletín Oficial del Estado* nº 278 de 20 de noviembre.

extracooperativos los que tienen su origen en el desarrollo de las mismas actividades con no socios o como dice la ley con “terceros no socios”, o simplemente “terceros”.

Los resultados extraordinarios son en general resultados que se originan en operaciones que no son propias de la actividad de la sociedad, y que pueden ser (FERNÁNDEZ, 2001):

- Los resultados obtenidos de actividades económicas ajenas a los fines específicos de la sociedad cooperativa.
- Los resultados derivados de algunas inversiones o participaciones en otras sociedades.
- Las plusvalías o minusvalías obtenidas en la enajenación de ciertos elementos de inmovilizado.

Tabla 15 - Tipos de resultados en las sociedades cooperativas agrarias

Característica	Actividad conforme a:	Tipo de resultado
Actividad con socios	Objeto social	Resultado cooperativo
Actividad con no socios		Resultado extracooperativo
	No es objeto social	Resultado extraordinario

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.3.2.1.1. La contabilidad separada.**

Derivado de la exigencia de separar los resultados según se acaba de exponer, también debe distinguirse en contabilidad las operaciones realizadas por la sociedad cooperativa agraria con socios de las realizadas con terceros no socios (artículo 57.3 de la Ley Estatal de Cooperativas). Esto se fundamenta básicamente en el distinto régimen legal y tributario de ambos rendimientos.

La distinción contable es necesaria si la sociedad cooperativa agraria se acoge al régimen fiscal de la sociedad cooperativa fiscalmente protegida y opera con terceros. Se puede optar por llevar una contabilidad sin distinguir entre ambos resultados, opción que debe constar en los estatutos, en cuyo caso pierde esa condición de protegida (artículo 57.4 de la Ley Estatal de



Cooperativas). Perder la clasificación de protegida no implica perder la calificación de sociedad cooperativa, siempre que se cumpla con los preceptos reguladores del régimen económico.

En caso de contabilización conjunta, no se regula un criterio para la comercialización del resultado total, por lo que, se puede interpretar que es de aplicación el criterio establecido para el reparto del resultado cooperativo, teniendo en consideración las importantes implicaciones que esta medida tiene en la dotación de los fondos obligatorios y en el reparto del resultado disponible (FERNÁNDEZ, 2001) <sup>123</sup>.

### **3.3.2.2. La formación del resultado.**

El resultado total de la sociedad cooperativa agraria se forma a partir de los resultados cooperativos, extracooperativos y extraordinarios. El resultado de cada uno de ellos se calcula como diferencia entre los ingresos netos que ha producido y el valor de los sacrificios económicos en los que se ha incurrido para conseguir estos ingresos.

La clasificación de lo que son ingresos y gastos cooperativos con base en la Ley del Régimen Fiscal de las Cooperativas y la Ley Estatal de Cooperativas es la siguiente:

- Ingresos cooperativos (artículo 17 de la Ley Fiscal de Cooperativas):
  - Los procedentes de la actividad cooperativizada de los socios.
  - Las cuotas periódicas satisfechas por los socios.
  - Las subvenciones corrientes y las subvenciones de capital imputadas al correspondiente ejercicio económico.
  - Los intereses y los retornos obtenidos por la sociedad cooperativa de su participación en otras sociedades cooperativas ya sea en calidad de socio o colaborador y los ingresos derivados de inversiones financieras en sociedades cooperativas o no siempre que existan vinculaciones productivas.
  - Los ingresos financieros procedentes de la gestión de la tesorería ordinaria.
  - Las plusvalías obtenidas por la venta de inmovilizados materiales afectos a la actividad de la sociedad cooperativa siempre y cuando se reinviertan en activos nuevos (artículo 57.3.b de la Ley Estatal de Cooperativas).

---

<sup>123</sup> Se puede consultar un estudio comparativo sobre ambas formas de contabilización y distribución en ITURRIOZ (1999).

- Gastos cooperativos (artículo 57.2 de la Ley Estatal de Cooperativas):
  - Los conformes a la normativa contable.
  - Los anticipos laborales de los socios trabajadores y de trabajo.
  - Los gastos financieros originados por la remuneración de las aportaciones al capital social y de las participaciones especiales, de los títulos participativos, así como los intereses abonados a los obligacionistas y a otros acreedores convencionales y los devengados por la financiación voluntaria de los socios.

Lo que no queda recogido como ingreso o gasto cooperativo será considerado como no cooperativo, y entre estos, si están afectos a la actividad serán clasificados como extracooperativos siendo el resto extraordinarios.

Sobre los gastos que contribuyen a la formación de los tres tipos de resultados, (amortizaciones, intereses de deuda, etcétera) se debe seguir el criterio contable de imputación cuyas posibilidades son múltiples (FERNÁNDEZ, 2001: p. 247). Por ejemplo, un sistema de reparto proporcional a la actividad desarrollada con los socios y con terceros sería un criterio razonable (BEL, 1997: p. 220).

### **3.3.2.3. La distribución del resultado.**

Para la distribución del resultado hay que considerar la división de las operaciones según sean cooperativas, extracooperativas o extraordinarias.

El resultado total puede ser cero, positivo o negativo, independientemente de los resultados según el tipo de operación. No obstante, cada resultado según el tipo de operación tendrá diferentes repercusiones en la sociedad cooperativa agraria y a la hora de distribuirse entre los socios. Los resultados económicos, según el tercer principio cooperativo, deben distribuirse de manera que se evite que cualquier socio obtenga ganancias a expensas de otro, es decir “se debe evitar el lucro entendido como la explotación entre los socios de la sociedad cooperativa” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988: pp. 175-176).

Las sociedades cooperativas agrarias pueden repartir el resultado de tres posibles formas (ALONSO, 1982):

- Por el anticipo del resultado económico.
- A través de los residuos de rentabilidad.
- A través de los intereses.

De estas tres formas de reparto, el anticipo del resultado económico y la retribución de los intereses, ya han sido satisfechas previamente a la fijación del beneficio contable.

#### **3.3.2.3.1. Los cálculos para la distribución del excedente<sup>124</sup>.**

Si bien la mecánica es similar a la de las empresas capitalistas convencionales, aparecen nuevas partidas y fórmulas de cálculo específicas y que son:

- La dotación a fondos de reservas irrepartibles en general y a los socios (FRO).
- Dotación de un fondo irrepartible e inembargable para fomento social (FEFP).
- La distribución de excedentes, en su caso, en forma de retornos a los socios por las operaciones formalizadas con los mismos.
- Prohibición de reparto, o distribución limitada de los resultados ajenos a la cooperación (extracooperativos y extraordinarios).

Otro aspecto a considerar es el derivado del hecho de que si la sociedad cooperativa tiene establecida legalmente más de una sección, la distribución del resultado y la imputación de pérdidas se deberán realizar separadamente para cada una de ellas siempre que la ley lo permita y los estatutos lo exijan.

##### **3.3.2.3.1.1. La distribución del resultado positivo.**

El resultado positivo parte del resultado cooperativo, al que hay que detraerle varias partidas. Hay que deducir los resultados negativos de ejercicios anteriores, y posteriormente, dotar los fondos obligatorios. Una vez deducidos, se tiene el resultado cooperativo disponible, que tras el

---

<sup>124</sup> Para mayor análisis ver FERNÁNDEZ (2001).

pago de impuestos, será el resultado que se pueda distribuir (artículo 58 de la Ley Estatal de Cooperativas).

Tabla 16 - Esquema de formación del resultado cooperativo y el destino de las partidas

<b>Tipo de resultado</b>	<b>Destino</b>
Resultado cooperativo (RC)	
(menos) deducción de pérdidas ejercicios anteriores	Compensa pérdidas anteriores.
(menos) 20% (RC)	Fondo de reserva obligatorio
(menos) 5% (RC)	Fondo de educación y promoción
(igual) Resultado cooperativo disponible (RCD)	
(menos) 20% a 35% RCD	Impuesto

Fuente: Elaboración propia.

El resultado cooperativo disponible una vez pagado los impuestos, se puede destinar:

- Al retorno cooperativo que se acreditará a los socios en proporción a las actividades o servicios cooperativizados realizados o prestados en la sociedad cooperativa.
- A dotar el fondo de reserva voluntario que pueden tener carácter repartible o irrepartible.
- A dotar en mayor cuantía el fondo de reserva obligatorio y/o el fondo de educación y promoción.
- Si se recoge en los estatutos, a remunerar a los trabajadores asalariados. Dicha percepción tiene un carácter anual y salarial compensable con el complemento semejante que pudiera estar fijado por la normativa laboral de aplicación.

#### **3.3.2.3.1.2. La distribución del resultado no cooperativo.**

El resultado no cooperativo positivo comprende la suma del resultado por operaciones con terceros y el resultado extraordinario y se destinará, antes de considerar el impuesto de sociedades, al menos, el cincuenta por ciento del mismo al fondo de reserva obligatorio (artículo 58.2 y 58.3 de la Ley Estatal de Cooperativas). “Así, la norma estatal establece un porcentaje mínimo de distribución lo que supone un incentivo para

realizar este tipo de operaciones no cooperativizadas o cooperativizadas con terceros. En toda la legislación estatal anterior sobre sociedades cooperativas y en la mayor parte de la legislación autonómica vigente estos resultados se aplican íntegramente al fondo de reserva obligatorio, esto supone que siempre se hayan desincentivado estas operaciones, o, lo que es lo mismo, haya sido reforzado el carácter mutualista - exclusivista- de este tipo de sociedades”. (FERNÁNDEZ 2001: p. 253).

Tabla 17 - Esquema de formación del resultado no cooperativo y el destino de las partidas

Tipo de resultado	Destino
Resultado no cooperativo (RNC)	
(menos) 50% (RNC)	Fondo de reserva obligatorio
(menos) 28%	Impuestos

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados no cooperativos tributan al 28 por ciento con independencia del grado de protección fiscal de la sociedad cooperativa. El resultado se puede disponer en los mismos términos que los resultados cooperativos.

#### **3.3.2.4. La imputación de pérdidas<sup>125</sup>.**

Las pérdidas de la sociedad cooperativa agraria pueden compensarse según tres posibilidades de imputación que son las siguientes (artículo 59 de la Ley Estatal de Cooperativas):

- Pueden imputarse a la plusvalía procedente de la regularización de balances, esto es, a una cuenta especial para su amortización con cargo a beneficios futuros.
- Pueden imputarse a los fondos cooperativos:
  - A fondos de reserva voluntarios se puede imputar la totalidad de las pérdidas.
  - Al fondo de reserva obligatorio se pueden imputar como máximo, en función del origen de las pérdidas (cooperativas, extracooperativas o extraordinarias) el

<sup>125</sup> Con base fundamentalmente en FERNÁNDEZ (2001: pp. 261-263).

porcentaje medio que se haya llevado a dicho fondo con origen en cada uno de dichos resultados en los últimos cinco años.

- Puede imputarse a los socios la parte no compensada con los fondos cooperativos siempre en proporción a la actividad cooperativizada realizada por cada socio con la sociedad cooperativa. En el caso de que dicha actividad fuese inferior a la mínima obligatoria para ser socio se tomará ésta para imputar las referidas pérdidas.

La proporción en que se imputan las pérdidas a los socios es la misma que la establecida para el reparto del retorno cooperativo. Luego, el socio que más participa es el que se ve más afectado en el caso de que el resultado sea negativo.

Los socios tienen varias posibilidades para satisfacer las pérdidas que les han sido imputadas:

- El abono directo.
- La deducción de sus aportaciones al capital social.
- Las deducciones en alguna otra inversión financiera que el socio haya hecho en la sociedad cooperativa.
- La compensación con los potenciales retornos positivos que le puedan corresponder en los próximos siete años.

Por último, hay que tener en cuenta que en la legislación autonómica se sigue la tradición de la anterior legislación cooperativa estatal que distingue las pérdidas por su origen. Sin embargo, la Ley Estatal de Cooperativas trata todas las pérdidas conjuntamente. Esto puede suponer “un grave error porque atenta contra la equidad y contra el principio de responsabilidad limitada de los socios ya que las pérdidas de actividades extraordinarias u operaciones con terceros, deben imputarse exclusivamente al patrimonio cooperativo, no comprometiendo la responsabilidad del socio más allá de su aportación al capital” (FAJARDO, 1999: p. 35).

### **3.3.3.El análisis de la estructura financiera.**

Las empresas para llevar a cabo su actividad de producción y distribución necesitan disponer de recursos financieros. Se pueden clasificar según el origen, su titularidad o el plazo de vencimiento.

Tabla 18 - Clasificación de los recursos financieros

Criterio de clasificación	Categoría
Origen	Financiación interna
	Financiación externa
Titularidad	Recursos propios
	Recursos ajenos
Plazo vencimiento	Corto plazo
	Medio plazo
	Largo plazo

Fuente: Elaboración propia a partir de SUÁREZ (1998: p. 299).

Este es un esquema de financiación básico para cualquier sociedad capitalista convencional. Las sociedades cooperativas agrarias tienen unas características diferenciadoras que hacen que su estructura financiera tenga ciertas particularidades, que para BEL y FERNÁNDEZ (2002), se deben a su particular régimen económico-financiero y a su especial funcionamiento, lo que las diferencia del resto de sociedades capitalistas convencionales.

La principal razón que hace diferente a la sociedad cooperativa agraria es la clasificación de las partidas del pasivo y la diferente finalidad de cada una de ellas. Su formación y afectación a los elementos del activo hace que haya que aplicar nuevas técnicas de valoración de empresas, adaptar las formas de cálculo de los costes de capital y reinterpretar ciertos ratios de estructura financiera que son objeto fundamental del presente trabajo.

Tabla 19 - Esquema de la estructura financiera de las sociedades cooperativas

Origen	Estructura financiera	Recursos permanentes	Pasivo a corto plazo
Propio	Interna	Fondo de reserva obligatorio Fondo de educación y promoción Fondo de reserva voluntario Regularización de balances Actualización de aportaciones	
	Externa	Fondo de reserva obligatorio Fondo de educación y promoción	
Ajeno	Interna	Capital Social Fondo regulado por la Asamblea General	Socios proveedores de materiales  Ánticipos de socios clientes
	Externa	Capital Social Fondo regulado por la Asamblea General Préstamos Voluntarios de los Socios Empréstitos de obligaciones	

Fuente: GARCÍA GUTIÉRREZ (1987).

### **3.3.3.1. Las fuentes de financiación propias.**

La necesidad de financiación de las empresas es una cuestión recurrente que se ve agravada en situaciones de crisis económica (ROCAFORT, 2010: p. 143). A esta consideración general no son ajenas las sociedades cooperativas (ITURRIOZ, 2010: pp. 136-139). Así, la importancia de las fuentes de financiación propia viene por el hecho de dotar a la sociedad cooperativa agraria de una mayor estabilidad financiera para el logro de sus objetivos.

Las fuentes de financiación propia o interna se dan fundamentalmente, cuando la sociedad está en funcionamiento a través de su actividad (autofinanciación).

#### **3.3.3.1.1. El fondo de reserva.**

Los fondos de reserva son constituidos por beneficios no distribuidos y tienen la consideración de recurso propio de la sociedad cooperativa agraria. La importancia de las reservas, si bien son



las mismas que en otro tipo de sociedades, en las sociedades cooperativas agrarias es de mayor importancia debido a la variabilidad del capital (PISÓN *et al.*, 1997: p. 47).

La dotación a los fondos de reserva es pues, un sistema de autofinanciación por el que los recursos procedentes de los excedentes, permanecen en la sociedad cooperativa agraria en vez de repartirse entre los socios. Es un recurso no remunerado de manera que desde la perspectiva del socio, fiscaliza la riqueza generada. Se puede considerar que es un recurso de la sociedad y no del socio lo que dependerá de su carácter repartible o no. Así, se constituyen como recursos permanentes a largo plazo y son estables lo que permite autofinanciar la explotación además de actuar como garantía ante terceros.

La autofinanciación comprende fundamentalmente los fondos de carácter obligatorio como son el fondo de reserva obligatorio (FRO) y el fondo de educación y promoción cooperativa (FEP). Otros fondos de reserva pueden ser los estatutarios, los voluntarios y el fondo de amortización.

El objetivo de los fondos puede ser:

- Para aumentar y mejorar la financiación de la misma.
- Para crecer y expandirse empresarialmente.
- Para absorber pérdidas en futuros ejercicios.
- Dar mayor garantía a los proveedores, ya que de hecho es el único recurso propio obligatorio.

#### **3.3.3.1.1.1. El fondo de reserva voluntario.**

La Ley Estatal de Cooperativas (artículo 58.3) permite la dotación de fondos de reserva voluntarios cuya dotación queda establecida en los estatutos o se define por la asamblea general y que tienen un carácter complementario al fondo de reserva obligatorio y que pueden ser repartibles o no.

### **3.3.3.1.1.2. La “Regularización de Balances”<sup>126</sup>.**

El fondo de reembolso, de actualización o de regularización de balances constituye una reserva generada por la sociedad cooperativa con el fin de recoger la revalorización o actualización de las aportaciones que se restituyan en el futuro, en los términos previstos por la Ley.

Este fondo puede tener una doble procedencia:

- Si de acuerdo con el Código de Comercio se promulgara una Ley que permitiera la actualización de los balances de las sociedades, la reserva de revalorización creada como contrapartida de la revalorización de los activos, cuando sea disponible se incorporará a este fondo en la parte que corresponda o, en su caso, lo que señale la Ley.
- Puede proceder de la aplicación del resultado de la sociedad cooperativa de acuerdo con lo previsto por la Ley, siempre que exista beneficio disponible.

Por tanto, estos fondos se califican, con carácter general, como fondos propios, salvo en la parte que sea repartible a los socios y, adicionalmente, exigible, en cuyo caso se mostrarán en el pasivo.

### **3.3.3.1.1.3. El fondo de reserva obligatorio (FRO).**

El fondo de reserva obligatorio es una reserva legal impuesta por la normativa aplicable a las sociedades cooperativas que se caracteriza por estar destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de esta (artículo 55 Ley Estatal de Cooperativas). Este fondo es regulado por todas las leyes de cooperativas y tiene como objetivo el refuerzo de la autofinanciación (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1987: p. 190), además de los establecidos por la ley. Por tanto, es una cuenta de pasivo y de las más importantes de la sociedad cooperativa agraria ya que es el único recurso propio obligatorio de estas (BEL, 1995: p. 232 y FERNÁNDEZ, 2001: p. 269).

La importancia de este fondo se debe a la variabilidad del capital y sus repercusiones para la garantía frente a terceros. Los socios de las sociedades capitalistas convencionales tienen limitada su responsabilidad al patrimonio aportado a la misma, pero como contrapartida este patrimonio se sustenta en el carácter estable de la cifra de capital social como garantía ante

---

<sup>126</sup> Para una descripción en detalle ver BEL (1995: pp. 224-229).

terceros. En las sociedades cooperativas agrarias, las cuales mantienen por norma general la limitación en la responsabilidad, no cuentan con las garantías ante terceros que supone una cifra de capital estable (FAJARDO, 1992 y 1997). Cobra así vital importancia, en aras a garantizar la solvencia, la dotación de reservas y en concreto el fondo de reserva obligatorio (PISÓN *et al.*, 1997: p. 47).

El fondo de reserva obligatorio se dota en función de los estatutos, la asamblea general y según la obligación legal. Según el artículo 55.1 y 79.3 de la Ley Estatal de Cooperativas debe destinarse a su dotación:

- Al menos un 20 por ciento de los excedentes cooperativos.
- Al menos un 50 por ciento de los beneficios extracooperativos y extraordinarios.
- Las deducciones en las aportaciones al capital por bajas no justificadas.
- Las cuotas de ingreso de los socios.
- El resultado de las operaciones intercooperativas (artículo 79.3).
- Lo decidido por la asamblea general o los estatutos.

El fondo de reserva obligatorio en general es irrepartible, pudiendo destinarse únicamente a la compensación de pérdidas<sup>127</sup>. No obstante, en alguna norma, como la Ley de Cooperativas de Andalucía<sup>128</sup> y la de Murcia<sup>129</sup>, permiten el reembolso de hasta el 50 por ciento del fondo de reserva obligatorio generado durante el tiempo que el socio ha permanecido en la sociedad siempre que el socio tenga una antigüedad superior a cinco años.

Sobre el fondo de reserva obligatorio, GARCÍA GUTIÉRREZ (1987) realiza las siguientes consideraciones:

- El efecto contraproducente en la solvencia financiera, ya que al ser un fondo irrepartible y no remunerado puede provocar bajas de los socios que sienten que parte de su ganancia queda en la sociedad, con la consiguiente descapitalización de la empresa.

---

<sup>127</sup> Con ciertos límites dependiendo del origen de las pérdidas, los porcentajes medios de los excedentes cooperativos o beneficios extracooperativos y extraordinarios que se hayan destinado a dicho fondo en los últimos cinco años o desde su constitución, si ésta no fuera anterior a dichos cinco años.

<sup>128</sup> Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 17 de 20 de enero de 2012.

<sup>129</sup> Ley 4/2011, de 21 de octubre, por la que se modifica la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia. *Boletín Oficial del Estado*, nº 39 de 15 de febrero de 2012.

No obstante, se puede pensar en una vía de recuperación indirecta, que consiste, en arrojar pérdidas, incrementando la retribución económica anticipada, y de esta forma ir reembolsando parcialmente a los socios (GARCÍA GUTIÉRREZ, 1999: p. 256).

- La independencia del fondo con respecto a los socios, al constituir una reserva, similar a las de las sociedades capitalistas convencionales, pero que no se recupera como en éstas; habida cuenta de la imposibilidad de venta de las participaciones en la sociedad cooperativa agraria.
- El efecto solidario del fondo con el movimiento cooperativo en general, en caso de liquidación y con los socios herederos, en particular, en caso de supervivencia empresarial.
- La injusticia en cuanto a la participación de cada uno de los socios en el fondo, ya que quien más participa en la sociedad es el que más contribuye a su formación.
- La falta de dotación al fondo de reserva obligatorio en las sociedades cooperativas agrarias procedente de los excedentes ordinarios con los socios, ya que su particular forma de reparto del resultado, vía rentabilidad económica anticipada, persigue la no generación de excedente o beneficio contable. Lo que no quiere decir que no se dote, ya que sus fuentes son también externas.

#### **3.3.3.1.1.4. El fondo de educación y promoción (FEP)<sup>130</sup>.**

El fondo de educación, formación y promoción cooperativa tienen su origen en el principio cooperativo de educación, formación e información.

Con carácter general, la dotación al fondo de educación, formación y promoción se realiza en función del resultado positivo de la sociedad cooperativa agraria en el ejercicio, así como mediante las subvenciones, donaciones y ayudas concedidas y las sanciones impuestas a los socios de acuerdo con la normativa. De esta manera, la dotación a este fondo es (artículos 56.4 y 58.1 de la Ley Estatal Cooperativas):

- Al menos un 5 por ciento de los excedentes cooperativos.
- Lo estimado por la asamblea general y los estatutos.
- Las transferencias externas de fondos (subvenciones, rendimiento inversiones del propio fondo, etcétera).
- Las deducciones de cuota a socios por bajas injustificadas.

---

<sup>130</sup> Puede verse un estudio detallado de dicho fondo en CAPARRÓS (1992).

- Las sanciones a socios.

El destino del fondo de educación, formación y promoción puede materializarse en bienes o servicios de consumo y en otros bienes de naturaleza más permanente, como pueden ser ciertos inmovilizados mientras que el uso que se haga de los mismos sea el siguiente:

- La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.
- La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas.
- La promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

En caso de no materializarse dentro del ejercicio económico la dotación del fondo de educación, formación y promoción, esta dotación pendiente debe materializarse en cuentas de ahorro o títulos de Deuda Pública en espera de su aplicación. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito y los rendimientos financieros que se generen se aplicarán al mismo fin que el fondo.

El fondo de educación, formación y promoción es inembargable e irrepartible, incluso en caso de liquidación, y sus dotaciones deberán figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas (artículo 55.5 de la Ley Estatal de Cooperativas).

El fondo de educación y promoción “es una de las partidas más singulares, genuinas y características de las sociedades cooperativas, no encontrándose parangón no solo en las empresas mercantiles, sino también en las entidades de Economía Social” (SERVER *et al.*, 2011: p. 26). Esto es debido a que este fondo se dedica a la realización de una serie de actividades que quedan fuera de su actividad de explotación y que en la mayoría de los casos no se realizarían por ningún otro agente económico.

La obligatoriedad de su dotación, así como el carácter de irrepartible e inembargable lo pueden convertir en una carga para la sociedad cooperativa agraria al retener recursos que podrían

disponerse para otros fines. No obstante, el fondo de educación y promoción tiene un tratamiento fiscal beneficioso ya que se le aplica al considerarse gasto deducible para el impuesto de sociedades.

#### **3.3.3.1.1.5. Los fondos capitalizados.**

Los fondos capitalizados recogen el saldo de aquellas participaciones emitidas por las sociedades cooperativas, suscritas por terceros o socios, destinadas a su financiación, cuyo vencimiento no tiene lugar hasta la aprobación de la liquidación de la sociedad cooperativa y que, a efectos de prelación de créditos, se sitúan detrás de todos los acreedores comunes. Dado su carácter de permanencia, se consideran recursos propios de la sociedad cooperativa.

#### **3.3.3.1.1.6. Las dotaciones a la amortización.**

Las dotaciones a la amortización se realizan con la finalidad de no descapitalizar la sociedad y financiar la sustitución de los bienes amortizados. Es decir, con el transcurso del tiempo los medios disponibles por la sociedad cooperativa agraria se desgastan y envejecen por lo que es necesario renovarlos periódicamente y/o ampliarlos para continuar con la actividad, manteniendo la estructura productiva. Este proceso se realiza mediante las dotaciones a la amortización que es un gasto que se imputa cada ejercicio en proporción al desgaste o deterioro de la partida de activo que cubre.

#### **3.3.3.1.1.7. Las subvenciones al capital.**

Por la consideración del sector agrario como sector estratégico, las subvenciones son una de las vías más importantes de financiación para las sociedades cooperativas agrarias (BEL, 1995: p. 242). Las subvenciones a las sociedades cooperativas agrarias se articulan a través de diferentes líneas de ayudas, cuya responsabilidad recae en diferentes administraciones u organismos oficiales; la administración autonómica o estatal así como en el ámbito europeo (FEOGA, FEDER, etcétera).

Estas subvenciones al capital suelen destinarse<sup>131</sup> para efectuar inversiones contempladas en un plan de mejora de la explotación y así mejorar el rendimiento global de la explotación agraria como pueden ser:

- Construcción o mejora de inmuebles.
- Adquisición de nueva maquinaria o equipamiento, incluyendo programas informáticos a precios de mercado.
- Costes generales vinculados a las inversiones contempladas en los apartados anteriores, tales como honorarios de arquitectos, ingenieros y asesores, estudios de viabilidad o adquisición de patentes y licencias.

Las subvenciones al capital tienen la consideración de no reintegrables y se consideran con carácter general como ingresos directamente imputados al patrimonio neto. Estas subvenciones tienen un horizonte a largo plazo y se van imputando al resultado del ejercicio en función de la amortización de la inversión afecta.

### **3.3.3.2. Las fuentes de financiación ajena.**

#### **3.3.3.2.1. El capital social.**

Existen diferentes formas de clasificar el capital social. La clasificación que se realiza en el presente capítulo se establece según el criterio de su naturaleza y su función, aunque la norma contable establezca en ocasiones que el capital social puede ser un recurso propio<sup>132</sup>.

De esta manera, el capital social de una sociedad cooperativa agraria está integrado por las aportaciones de los socios, obligatorias y voluntarias, a la vez que en algunos casos también por las aportaciones de los llamados socios colaboradores, los cuales no desarrollando actividades cooperativizadas son lo que podría denominarse socios capitalistas (artículo 14 de la Ley Estatal de Cooperativas).

---

<sup>131</sup> Ver epígrafe 2.3.2.6 “Las políticas de ayudas a la agricultura”.

<sup>132</sup> Para un estudio sobre las consideraciones de la naturaleza del capital social en las sociedades cooperativas, ver MARTÍN *et al* (2007)

Las aportaciones al capital social pueden ser tanto de carácter dinerario como no dinerario, ya sea en el momento de su constitución o en otro posterior, bien por la incorporación de nuevos socios o bien como consecuencia de posteriores acuerdos de aumento de capital o aportaciones voluntarias, y se corresponde con el capital suscrito de acuerdo con la Ley.

Tabla 20 - Características de los aumentos y disminuciones de capital social en la sociedad cooperativa agraria

El capital social		
Aumentos	Recursos internos	Actualización de aportaciones al capital social en caso de regularización del balance de la sociedad cooperativa
	Recursos externos	Las aportaciones obligatorias de los socios Las aportaciones obligatorias de los socios colaboradores Las aportaciones voluntarias de los socios
Disminuciones	Por imputación de pérdidas al socio Por reembolso de aportaciones al socio que se da de baja Por el restablecimiento del equilibrio entre el capital social y el patrimonio contable o haber disminuido por consecuencia de pérdidas	

Fuente: FERNÁNDEZ (2001: p. 277).



Tabla 21 - Clasificación de las aportaciones al capital social en las sociedades cooperativas

Aportaciones al capital social			
Clases de aportaciones	Aportaciones obligatorias	Socios	Iniciales
			Sucesivas
		Colaboradores	Iniciales
	Aportaciones voluntarias	Socios	Iniciales
			Sucesivas
		Colaboradores	Iniciales
			Sucesivas
	Aportaciones Dinerarias	Moneda nacional, Moneda extranjera	
	Aportaciones no dinerarias	Bienes muebles Bienes inmuebles Derechos de propiedad industrial Fondo de comercio Procedimientos de fabricación Derechos de crédito Etcétera	

Fuente: FERNÁNDEZ (2001: p. 278).

### **3.3.3.2.1.1. Las características del capital social.**

El capital social ha sido durante mucho tiempo un elemento de conflicto en el ámbito del análisis económico-financiero de las sociedades cooperativas. La controversia viene motivada por el principio de puertas abiertas y el hecho de que las aportaciones al capital social deben ser reembolsables a los socios en caso de baja (con la excepción de bajas no justificadas).

Se presentan a continuación las características que definen el capital social de las sociedades cooperativas agrarias, todas ellas diferentes a las de una empresa capitalista convencional, y que se resumen en tres (CABALEIRO, *et al.*, 2013: p. 587):

- La variedad de los recursos financieros que lo componen, dado que está integrado por las aportaciones financieras de los socios, sean del tipo que sean.
- La variabilidad de su importe, como consecuencia del derecho a reembolso de las aportaciones de los socios.
- La remuneración financiera, si existe, mediante un interés fijo, independiente de los resultados de la empresa.

De esta manera, el capital social de las sociedades cooperativas presenta importantes diferencias en su naturaleza y composición con respecto al de las empresas capitalistas convencionales.

Mientras que en éstas es un recurso propio, en las sociedades cooperativas agrarias es un recurso ajeno, ya que es un préstamo especial de los socios a la sociedad, cuya duración está vinculada a la permanencia de los mismos en el proceso productivo (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999: p. 260), aunque quizá el factor de mayor diferenciación según SANZ JARQUE (1998: p. 45) es que las aportaciones en concepto de capital social no encuentran el ejercicio de poder o gobierno de la sociedad.

Así pues, el capital social de las sociedades cooperativas agrarias es un recurso peculiar, exigible por la baja del socio, aunque generalmente se configura como un recurso estable<sup>133</sup>. En definitiva, es un recurso ajeno que se nutre de recursos procedentes del interior y del exterior de la empresa y que tiene una casuística particular respecto a las empresas capitalistas convencionales (FERNÁNDEZ, 2001: p. 276). Además, como consecuencia del carácter exigible del capital social, “su consideración a efectos contables como una partida integrante de los llamados fondos propios ha sido objeto de no pocas críticas. De hecho, no son pocas las voces que han apuntado a su consideración como recurso ajeno, por ser una modalidad especial de préstamo que realizan los socios a la sociedad, con una duración condicionada a la permanencia de éstos en la sociedad cooperativa” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2000).

En el capítulo cuatro se analizan en detalle las implicaciones de la consideración del capital social como pasivo financiero y/o como patrimonio neto en función de la clasificación que tiene lugar a partir de que el Nuevo Plan General Contable del 2008.

#### **3.3.3.2.1.2. La función clásica del capital social.**

Las tres funciones clásicas del capital social son las siguientes (GÓMEZ, 2003: pp. 11-12):

- Función instrumental o de organización corporativa y financiera (tiene un doble sentido):

---

<sup>133</sup> Sobre la clasificación actual del capital social, se estudia en el epígrafe 4.1.2.3 “Normativa que regula las sociedades cooperativas agrarias”.

- En primer lugar, como instrumento técnico de organización de los órganos sociales y de los derechos de los socios, lo que no se da en la sociedad cooperativa, aunque sí se daría de algún modo para los socios y colaboradores.
- En segundo lugar, como instrumento técnico de organización financiera, que según la opinión mayoritaria de la doctrina (PASTOR, 2002: p. 72 y, FAJARDO, 1997: p. 34) tampoco se da en la sociedad cooperativa, y sólo en alguna medida el capital social mínimo (PASTOR, 2002: p., 74 y PÉREZ DE LA CRUZ, 1973: p. 26).

- **Función de Garantía:**

Es la que caracteriza al capital social como cifra de retención del patrimonio de la sociedad reservada a los acreedores, y que constituye la contraprestación a la responsabilidad limitada de los socios.

En la sociedad cooperativa tiene esta función el capital social mínimo, (PASTOR, 2002: p. 75) si así se exige, en la medida que constituye un límite a la variabilidad (FAJARDO, 1997: p. 57), pero no cumple esa función con carácter general ya que no es una cifra estática.

En relación con la garantía que el capital representa frente a terceros, existen diferentes interpretaciones (que serán analizadas en detalle en el capítulo cuatro). Por un lado, se defiende la consideración del capital social como patrimonio neto aunque reconociendo una menor calidad debido a la potencial variabilidad, pero por otra parte, se considera que debe ser tratado como un exigible, pues puede ser exigido por el socio cuando causa baja en la sociedad cooperativa en cualquier momento.

- **Función empresarial de explotación:**

La función empresarial de explotación, que según PASTOR (2002: p. 78) es la función principal del capital social mínimo, como inversión inicial de los socios, también se da en la sociedad cooperativa, aunque hay autores que no están de acuerdo (FAJARDO, 1997: pp. 29-30).

### **3.3.3.2.1.3. Las características de las aportaciones sociales.**

El conjunto de las aportaciones de los socios constituye el capital social, siendo para las sociedades cooperativas agrarias la “suma representativa en el pasivo de las aportaciones de

socios y asociados, desembolsadas o prometidas, que funcionan como cifra de retención aunque con carácter relativo ya que el capital es variable” (VINCENT, 1986: p. 570).

Las aportaciones al capital social pueden ser tanto voluntarias (artículo 47 de la Ley Estatal de Cooperativas) como obligatorias (artículo 46 de la Ley Estatal de Cooperativas) y tienen las siguientes características:

- La aportación obligatoria mínima es igual para todos los socios, y cualquier persona puede ser socio suscribiendo una única aportación obligatoria.
- Las aportaciones pueden ser proporcionales al uso de la sociedad cooperativa y a la clase de socio.
- De cara a las limitaciones legales que establecen porcentajes máximos de aportaciones por socio, en el cómputo del límite se deben contar tanto las aportaciones obligatorias como voluntarias.
- Son indivisibles salvo transmisión mortis causa.
- Son permanentes.
- Pueden ser dinerarias o bienes y derechos susceptibles de valoración económica donde la sociedad cooperativa subroga directamente la titularidad.
- Las aportaciones tanto obligatorias como voluntarias no ocupan compartimentos aislados ya que se pueden convertir y transformar en determinados casos. Las aportaciones voluntarias se pueden aplicar para cubrir las nuevas aportaciones obligatorias acordadas. También a la inversa, cuando su aportación obligatoria se reduzca para ajustarse a la actividad cooperativizada, el socio puede solicitar que la diferencia se transforme en aportación voluntaria.
- Si por la imputación de pérdidas de la sociedad cooperativa a los socios, la aportación al capital social de alguno de ellos quedara por debajo del importe fijado como aportación obligatoria mínima para mantener la condición de socio, el socio afectado deberá realizar la aportación necesaria hasta alcanzar dicho importe.
- El socio que incurra en mora podrá ser suspendido de sus derechos societarios hasta que normalice su situación.
- A los nuevos socios se les pueden exigir aportaciones como máximo iguales al valor actualizado a través del índice de precios al consumo (IPC) de las aportaciones de los socios más antiguos.
- Las aportaciones sólo se recuperan con la baja.
- La remuneración máxima es el interés legal del dinero más 6 puntos.

- Las aportaciones de los socios colaboradores al capital social se contabilizarán separadamente de las aportaciones de otros socios, y no podrán ser en su conjunto superior al 45 por ciento de las aportaciones de la totalidad de los socios.

Las cuotas de ingreso, se articulan como otro instrumento financiero equivalente a la prima de emisión o al derecho de suscripción preferente en las sociedades capitalistas convencionales y se generan con el ánimo de evitar la disminución del valor real de las participaciones como consecuencia de la nueva emisión, ya que las nuevas participan de las reservas acumuladas. Es un desembolso añadido sobre la aportación obligatoria mínima al capital social que se exige a los nuevos socios, y salvo alguna excepción, se caracterizan por estar limitadas en su cuantía. Las limitaciones legales de la cuota de ingreso pretenden evitar que estas cuotas se utilicen para obstaculizar o incluso impedir la entrada de nuevos socios a la sociedad cooperativa. Estas cuotas no integran parte del capital social.

De forma similar se pueden establecer cuotas periódicas para su utilización en determinados gastos o inversiones. Se establecen de forma libre por parte de la sociedad cooperativa agraria en función de sus necesidades. Éstas tampoco se integran en el capital social y no son reintegrables.

De las características de las aportaciones al capital social surgen una serie de consideraciones en relación con las sociedades capitalistas convencionales. De esta manera, las aportaciones sociales pueden ser acumulables, divisibles pero “nunca tendrán la consideración de títulos valores, con todas las consecuencias que ello implica como por ejemplo no cotizar en la Bolsa de Valores” (FERNÁNDEZ, 2001: p. 279).

Asimismo, la remuneración de las aportaciones (artículo 48 de la Ley Estatal de Cooperativas) no puede equipararse a los dividendos o participaciones en resultados de las sociedades de capital. Y las razones para esto según CUBEDO (2004) son varias:

- Por un lado, el interés es una retribución fija, independiente del resultado de la sociedad cooperativa.
- Las aportaciones al capital no confieren derechos económicos en la distribución del excedente.
- Normalmente superiores aportaciones no confieren mayor poder en las decisiones de las Asambleas.

Además de lo expuesto por CUBEDO, para la sociedad cooperativa agraria tienen consideración de gasto y no de reparto de beneficios<sup>134</sup>, lo cual es una ventaja en comparación con las sociedades capitalistas convencionales, ya que el dividendo debe tributar antes de ser distribuido.

Por otro lado, la participación de los socios en el capital social de la sociedad cooperativa agraria está limitada por la Ley Estatal de Cooperativas (artículo 45.6) de la siguiente manera:

- Los socios cooperadores, de las sociedades cooperativas de primer grado, no pueden poseer más de un tercio del capital con la excepción de socios que sean sociedades cooperativas, entidades sin ánimo de lucro o sociedades participadas mayoritariamente por sociedades cooperativas.
- Los socios colaboradores no pueden ostentar más de un cuarenta y cinco por ciento del capital.

Los motivos de esta limitación según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1987: p. 205) pueden ser dos:

- Reducir la dependencia de la sociedad respecto de sus socios como consecuencia de la descapitalización que conlleva su baja.
- Reducir el poder que le puede conferir a un socio una presencia significativa en el capital social.

#### **3.3.3.2.1.4. La transmisión del capital social.**

Las aportaciones al capital social tienen un carácter personal en las sociedades cooperativas: son nominativas y no pueden negociarse ni cederse, es decir, no son libremente transmisibles. Según la Ley Estatal de Cooperativas (artículo 50) el cambio de titularidad se puede realizar:

- Por actos inter vivos: a otros socios de la sociedad cooperativa y a quienes adquieran tal condición en el plazo de tres meses desde la transmisión.
- Por actos mortis causa: a los causa-habientes si fueran socios y así lo soliciten o si no lo fueran, previa admisión como socio.

---

<sup>134</sup> Con salvedades desde la entrada en vigor de la Orden EHA/3360/2010. Ver epígrafe 4.1.2.3.1 “La Orden EHA/3360/2010”.

La transmisión por actos inter vivos no admite la libre transmisión de aportaciones. Se admite entre socios o personas que se conviertan en socios en los tres meses siguientes a dicha transmisión (artículo 50.1 de la Ley Estatal de Cooperativas), siempre respetando los límites establecidos respecto a las aportaciones a capital social (artículo 45.6 de la Ley Estatal de Cooperativas).

En la transmisión mortis causa, la casuística es parecida, solo que el plazo es de seis meses desde el fallecimiento. En otro caso, se tiene el derecho a la liquidación del crédito correspondiente a la aportación social (artículo 50.2 de la Ley Estatal de Cooperativas).

Esta condición de ser socio o adquirir tal condición se impone porque por definición de la sociedad cooperativa agraria, los socios deben participar en todos los flujos, por lo que no tiene cabida un socio que solo participe en uno de ellos.

#### **3.3.3.2.1.5. El reembolso del capital social.**

En caso de baja del socio, por el principio de puertas abiertas, éstos tienen el derecho de reembolso de las aportaciones, reducidas por las pérdidas imputables y valoradas de acuerdo con el balance del ejercicio en el que se proceda a realizar el reembolso y en el plazo fijado en los estatutos<sup>135</sup>. La baja puede ser justificada o no. En ambos casos, el procedimiento se regula en función de lo fijado en los estatutos de la sociedad cooperativa agraria.

#### **3.3.3.2.1.6. El capital social mínimo.**

La Ley General de Cooperativas no establece un mínimo de capital social, aunque se da libertad para que en los estatutos se pueda fijar un capital social mínimo. No obstante, en caso de que la ley autonómica a la que se acoja la sociedad cooperativa tuviese un mínimo de capital exigido

---

<sup>135</sup> Se establece un valor liquidativo, que básicamente se corresponde con el valor del balance de cierre del ejercicio en que se produce la baja. A este valor liquidativo inicial se le deben sumar los posibles incrementos sufridos por la actualización de las aportaciones, y unos descuentos a partir de diferentes deducciones que se pueden practicar en atención a diversas causas. Los estatutos fijan el porcentaje a deducir, sin que éste pueda superar el treinta por ciento (artículo 51 Ley Estatal de Cooperativas).

(tres mil euros en la mayoría de las leyes autonómicas), y debido a alguna salida este fuese menor del estipulado en dicha ley, se prevé un periodo de un año (artículo 45 de la Ley Estatal de Cooperativas) en el que la sociedad cooperativa debe volver a alcanzar ese capital social mínimo. De no conseguirlo, debe proceder a su disolución.

#### **3.3.3.2.1.7. El capital rotativo.**

“Las leyes de Murcia, Navarra y Aragón prevén para las sociedades cooperativas agrarias la existencia del denominado capital rotativo. Aunque la previsión legal se ciñe sólo a estos casos, se trata de un sistema que puede extenderse de forma generalizada a través de los estatutos” (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, 2009: p. 36).

El sistema de capital rotativo consiste en el establecimiento de un periodo (rotación) al vencimiento del cual los socios deben realizar nuevas aportaciones en función de la actividad cooperativizada procediéndose paralelamente por la entidad a la devolución de las aportaciones hechas en su día, en función de su antigüedad. La aplicación del sistema del capital rotativo no puede suponer en ningún caso que el capital social de la entidad se sitúe por debajo del capital social mínimo establecido en los estatutos.

“Para la adecuada interpretación del capital rotativo se ha de adoptar un enfoque de cartera, donde el establecimiento de un plazo explícito de devolución no impide la consideración de toda la masa del capital social o parte de la misma como patrimonio neto si la sociedad cooperativa tiene un derecho incondicional a rechazar el reembolso” (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, 2009: p. 36).

Según el “Informe sobre el régimen económico de las sociedades cooperativas agrarias en España” (BEL *et al.*, 2009), el uso que realizan las sociedades cooperativas del capital rotativo varía mucho y su valoración es muy diversa. Desde la obtención de una valoración positiva considerándolo como un instrumento para capitalizar a la sociedad cooperativa agraria adecuando dicho capital a la producción real, a la percepción de su falta de utilidad.



El capital rotativo puede venir a solucionar los problemas derivados de la transmisibilidad limitada de las aportaciones de las sociedades cooperativas. Una práctica utilizada es dar de alta al nuevo socio que posteriormente recibe del socio saliente la transmisión de su capital por actos inter vivos (BEL *et al.*, 2009: p. 94).

#### **3.3.3.2.2. Los préstamos voluntarios de socios.**

Los préstamos voluntarios, son recursos ajenos y son acordados por la asamblea general que define las características de la emisión (plazo, remuneración, etcétera) (artículo 54.1 de La Ley Estatal de Cooperativas).

La importancia de esta forma de financiación según BEL (1995: pp. 238-239) radica en que se constituye como inversión complementaria de los socios para que puedan obtener un complemento de su rentabilidad financiera a través de estos préstamos voluntarios. Así, se propone una solución al problema clásico de financiación de las sociedades cooperativas. En las sociedades cooperativas agrarias, sobre todo, estos préstamos se hacen operativos a través de las secciones de crédito.

#### **3.3.3.2.3. Los empréstitos de obligaciones.**

Las sociedades cooperativas agrarias, previo acuerdo de la asamblea general, pueden emitir obligaciones conforme a lo dispuesto en la legislación aplicable (Ley de Sociedades de Capital). Los adquirentes pueden ser socios o terceros (artículo 54.1 de La Ley Estatal de Cooperativas).

Las obligaciones son títulos-valores que representan una parte de un crédito concedido a la sociedad. Hay acreedores, nominativos o al portador y dan derecho a recibir una renta anual en forma de intereses y que llegado el momento de su amortización dan derecho a recuperar toda la inversión (SUÁREZ, 1995).

#### **3.3.3.2.4. Las participaciones especiales.**

Las participaciones especiales (artículo 53 de la Ley Estatal de Cooperativas) podrán prever según los estatutos, la posibilidad de captar recursos financieros de socios o terceros, con el carácter de subordinados y con un plazo mínimo de vencimiento de cinco años. Cuando el vencimiento de estas participaciones no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la sociedad cooperativa, tendrán la consideración de capital social. No obstante, dichos recursos podrán ser reembolsables, a criterio de la sociedad, siguiendo el procedimiento establecido para la reducción de capital por restitución de aportaciones en la legislación para las sociedades de responsabilidad limitada. Estas participaciones especiales podrán ser libremente transmisibles.

Su emisión en serie requerirá acuerdo de la asamblea general en el que se fijarán las cláusulas de emisión y, en su caso, el cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa reguladora del mercado de valores. Por tanto, “las participaciones especiales son una nueva forma de obtener financiación para las sociedades cooperativas que al no otorgar derechos de voto a sus inversores no interfieren en su gestión” (GARCÍA, 2000: p. 259).

#### **3.3.3.2.5. Los títulos participativos.**

La asamblea general podrá acordar la emisión de títulos participativos, que podrán tener la consideración de valores mobiliarios, y darán derecho a la remuneración que se establezca en el momento de la emisión (artículo 54.2 de la Ley Estatal de Cooperativas). La remuneración se establece de la siguiente manera:

- En función de la evolución de la actividad de la cooperativa.
- Puede incorporar un interés fijo.

El acuerdo de emisión, que concretará el plazo de amortización y las demás normas de aplicación, podrá conferir a sus suscriptores ciertos derechos en la estructura política de la sociedad cooperativa como el derecho de asistir a la asamblea general con voz pero sin voto. En consecuencia, los títulos participativos, actúan como un híbrido entre acciones y obligaciones, si bien la Ley Estatal de Cooperativas los considera como valores mobiliarios, lo que facilita su negociación.

Los títulos participativos, son según ROCAFORT (2010) uno de los instrumentos de financiación más novedosos para financiar las sociedades cooperativas. La remuneración es el elemento más destacado de estos títulos ya que debe consistir (al menos esencialmente) en una participación en los resultados o, más en general, en la participación en la evolución de la actividad económica cooperativa (GADEA, 2009: p. 414). Con la finalidad de incrementar su atractivo, la normativa permite que los títulos, que constituyen una variante de los préstamos participativos, se representen como valores mobiliarios.

Estas retribuciones tienen la consideración de gasto financiero y no de distribución de beneficio. No obstante, no deja de tratarse de un instrumento financiero en contra de los principios cooperativos al vincular la aportación económica y no la actividad cooperativizada al reparto del excedente. Según CABAILEIRO (2000: p. 111). “resulta una práctica contraria a los principios cooperativos y distorsiona el carácter de empresa de participación de la sociedad cooperativa, por cuanto los recursos aportados pueden obtener una remuneración generada por la actividad, en la que sus aportantes no participan”.

#### **3.3.3.2.6. Las cuentas de participación.**

También podrán contratarse cuentas en participación cuyo régimen se ajustará a lo establecido por el Código de Comercio (artículo 54.3 de la Ley Estatal de Cooperativa). Para las cuentas de participación, se establece en los artículos 239 a 243 del Código de Comercio, que podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte de capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

Vuelve a ser otra forma mixta de financiación que no tiene la consideración de capital social porque tiene carácter revocable y no influye en la gestión de la empresa y por otra se distingue de los instrumentos tradicionales de renta fija al ser ésta en función de los resultados, lo que vuelve a estar en contra de los principios cooperativos. Siguiendo a IGUAL (1993) sus características más destacables son:

- Los dos intervinientes en el contrato de cuentas de participación pueden ser comerciantes o puede serlo tan sólo el titular de la explotación que recibe recursos del partícipe.

- Se prohíbe adoptar una razón comercial común para evitar que los terceros crean que el partícipe ocupa la posición de un socio ilimitadamente responsable.
- Se trata de un contrato bilateral, las obligaciones existen para las dos partes contratantes. El partícipe está obligado a entregar el capital prestado y el gestor se obliga a entregarle la cantidad que le corresponda en concepto de participación en los beneficios. Si hubiera pérdidas el partícipe tiene que contribuir a las mismas en la cantidad que ambos acordaron.
- El aportante de capital o partícipe contribuye a soportar el riesgo empresarial del gestor.
- Suele ser habitual que, de haber pérdidas, éstas se limiten al valor aportado.
- Su coste no es deducible fiscalmente.

#### **3.3.4.El sistema financiero.**

La financiación en las sociedades cooperativas agrarias es una necesidad recurrente para el logro de sus objetivos. Una de las posibilidades que tienen las sociedades cooperativas para financiar sus inversiones es recurrir al sistema financiero.

El sistema financiero garantiza el mecanismo de los pagos en la economía y canalizan de manera eficiente el ahorro económico entre los agentes con superávit y déficit, mediante la contrapartida de los activos financieros emitidos por los demandantes del ahorro (MAROTO, 1993). Es decir, es el “conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es el de canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit” (PAREJO *et al.* 1991: p. 23).

Las instituciones financieras por excelencia de las sociedades cooperativas son las sociedades cooperativas de crédito y las secciones de crédito, por ser entidades genuinas de las sociedades cooperativas, por su desarrollo histórico, sobre todo en determinadas comunidades autónomas (BEL, 1995: p. 248).

##### **3.3.4.1. Las secciones de crédito.**

Las secciones de crédito son una figura especial y única de las sociedades cooperativas.

La Ley Estatal de Cooperativas, en su artículo 5, contempla que en los estatutos de una sociedad cooperativa se recoja la posibilidad de constituir secciones que dentro del objeto social de la misma desarrollen actividades específicas, con autonomía de gestión, patrimonio separado y cuentas de explotación diferenciadas, sin perjuicio de la contabilidad general de la sociedad cooperativa. Entre las secciones más características se encuentran las de crédito, ampliamente extendidas en el ámbito agrario. Este tipo de secciones se trata de un departamento especializado que actúa como un intermediario financiero dentro de las sociedades cooperativas.

Las secciones de crédito son entidades no societarias, sin personalidad jurídica que pueden considerarse como el origen de las sociedades cooperativas de crédito, aunque no son consideradas como entidades financieras convencionales (MORALES, 1989). Actúan como departamentos especializados en el seno de las sociedades cooperativas, fundamentalmente agrarias, que realizan operaciones similares a las de otros intermediarios financieros con sus socios (BEL, 1995: p.249). Sus operaciones están limitadas a la propia sociedad cooperativa aunque los excesos de tesorería se pueden rentabilizar a través de entidades financieras. Por tanto, no se trata de entidades financieras, aunque actúan como si lo fueran, y junto con las sociedades cooperativas de crédito, y cajas rurales fundamentalmente, constituyen lo que se podría describir como el sistema financiero específico para las sociedades cooperativas agrarias.

Según BEL (2000) el análisis de las secciones de crédito consta de dos partes diferenciadas:

- Como departamentos en el seno de la sociedad cooperativa, cuya naturaleza, objetivos y características son las mismas que las de cualquiera de las secciones que se creen en la sociedad.
- Las secciones de crédito como "intermediarios financieros", cuya función les confiere unos objetivos, características y actividades específicas.

Las ventajas y los inconvenientes según BEL (1995, 2000) y BEL *et al.*, (2002) son:

- Ventajas de las secciones:
  - Mayor contacto con el socio.
  - Especialización en operaciones con el sector agrario.
  - Trámites administrativos ágiles.
  - Posibilidad de que las inversiones de los socios tengan mayor rentabilidad.
  - Posibilidad de que el coste de las financiaciones de los socios sea menor.
  - Prestación de múltiples servicios a los socios.

- Inconvenientes de las secciones (derivados de su falta de regulación):
  - Falta de garantías.
  - Imposibilidad de realizar determinadas operaciones (como el acceso al crédito oficial o las cámaras de compensación).
  - Mayor riesgo que corren los socios al canalizar sus ahorros a través de una entidad no regulada, no vigilada y no controlada.
  - Problemas de acceso y de conexión con otras entidades.

#### **3.3.4.2. Las sociedades cooperativas de crédito<sup>136</sup>.**

Las sociedades cooperativas de crédito se definen como aquellas sociedades cooperativas cuyo objeto es el de servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito<sup>137</sup>.

La importancia de las cooperativas de crédito según CABALLER (1992) radica en la existencia de “una estrecha relación entre el cooperativismo de crédito, en el ámbito rural, y el cooperativismo agrario, que se manifiesta en el desarrollo del primero por razón del impulso del segundo y viceversa. Esas relaciones han sido, y se espera que no lo sigan siendo, de tal naturaleza que las sociedades cooperativas de crédito han llegado a ser consideradas, en ocasiones, como un tipo más de sociedad cooperativa agraria”. Si bien, en los últimos años, “la banca cooperativa ha asumido un papel de intermediario financiero dispuesto a competir en condiciones de mercado con cualquier otra modalidad de empresas financiera, como la banca y cajas de ahorro” (PALOMO, 2008: p. 153).

Las sociedades cooperativas de crédito, igual que las cajas de ahorros, se han caracterizado por su marcado carácter territorial (BELMONTE y PLAZA, 2008: p. 113; CHAVES y SOLER, 2004: p. 186). La impronta geográfica ha sido muy importante en sus orígenes, y lo sigue siendo en los procesos de concentración empresarial (CORTÉS *et al.*, .2010)

---

<sup>136</sup> Para mayor estudio ver GARCÍA-GUTIÉRREZ *et al.*, (1993), MARTÍN (1988 Y 1991) y PALOMO (1994).

<sup>137</sup> Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. *Boletín Oficial del Estado* n°. 129, de 31 de mayo.

Se puede decir, por tanto, que “las cooperativas de crédito han contribuido de forma decisiva a la reducción de los efectos de la exclusión financiera en el ámbito rural y local, ofertando productos y servicios financieros y tecnológicos avanzados a las micro y pequeñas y medianas empresas y a las familias en territorios deprimidos desde el punto de vista demográfico, económico y social” (PALOMO *et al.*, 2001). Su labor de acercamiento del crédito a los emprendedores y familias rurales/locales ha sido muy importante para estimular el desarrollo económico local y regional, así como el bienestar de los ciudadanos en estos ámbitos, no sólo en España sino también en el resto de Europa (DE LA CUESTA y GARCÍA VERDUGO, 1999; CORTÉS, 2002).

En la actualidad, las sociedades cooperativas de crédito españolas, al igual que las restantes entidades bancarias se han visto afectadas por la crisis financiera iniciada en 2007 si bien, en menor medida dado que su exposición al riesgo derivada del sector inmobiliario ha sido menor (PALOMO *et al.*, 2012: pp. 76-77). No obstante, se ha producido una reordenación del sector desde el año 2010, principalmente debido a diversos procesos de agrupamiento en forma de Sistemas Institucionales de Protección (SIP) y también de fusiones (PALOMO *et al.*, 2011) en línea con el sector bancario en general.

### **3.3.5. La fiscalidad en la sociedad cooperativa agraria.**

Las entidades asociativas agrarias en España, están sometidas al derecho fiscal común y por consiguiente se les aplica el régimen de liquidación del Impuesto sobre Sociedades<sup>138</sup>.

El régimen fiscal de las sociedades cooperativas se regula en una ley especial estatal, la Ley 20/1990 de 19 de diciembre de Régimen Fiscal de las Cooperativas (en adelante Ley Fiscal de Cooperativas) cuya última modificación en texto consolidado data del 28 de noviembre de 2014.

En esta ley, se divide expresamente a las sociedades cooperativas en “sociedades cooperativas protegidas” y “sociedades cooperativas especialmente protegidas” (artículo 2 de la Ley Fiscal de Cooperativas). Por incumplimiento de los requisitos exigidos para tener una u otra condición, podrían existir, desde el prisma fiscal, sociedades cooperativas que no son ni protegidas ni

---

<sup>138</sup> Ley 43/1995 de 27 de diciembre, Reglamento aprobado por Real Decreto 537/1997, de 14 de abril.

especialmente protegidas. No obstante, al cumplir las exigencias establecidas por la ley de sociedades cooperativas, tienen la consideración de tales. En este caso, se aplica en lo fiscal, el régimen tributario general de las sociedades (artículo 37 Ley Fiscal de Cooperativas).

La citada Ley Fiscal de Cooperativas considera que las sociedades cooperativas protegidas son, en principio, todas las inscritas en los Registros de Cooperativas que no incurran en determinadas circunstancias relacionadas en el artículo 13 de la Ley Fiscal de Cooperativas.

En consecuencia, la Ley Fiscal de Cooperativas constituye un conjunto de disposiciones que regulan técnicamente la aplicación de las normas tributarias de carácter general en este tipo de sociedades. En ellas, se atiende a las especificidades que se derivan del hecho de su diferenciación en su regulación societaria, además de establecer un conjunto de bonificaciones fiscales para las sociedades cooperativas que cumplan determinados requisitos (MARÍN, 2002).

A nivel fiscal, el domicilio de la sociedad cooperativa determina la ley autonómica aplicable. Así, la Ley Fiscal de Cooperativas, hace referencia, de forma reiterada, a la normativa que regula la sociedad cooperativa condicionada por su domicilio. Además, en los territorios forales del País Vasco y en Navarra, las sociedades cooperativas cuentan con su propia ley reguladora de la fiscalidad de las sociedades cooperativas, que difiere en algunos aspectos a la aplicable en el resto del territorio.



Tabla 22 - Los principales impuestos que afectan a las sociedades cooperativas agrarias y su posible beneficio fiscal

	<b>Impuesto</b>	<b>Beneficio Fiscal</b>
<b>Impuestos directos</b>	Impuesto sobre Sociedades (Ley 27/2014)	Sí
	Impuesto sobre Bienes Inmuebles (Real Decreto Legislativo 2/2004)	Sí
	Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (Real Decreto Legislativo 2/2004)	No
<b>Impuestos indirectos</b>	Impuesto sobre el Valor Añadido: R. General (Ley 37/1992)	No
	ITP y AJD (Real Decreto Legislativo 1/1993)	Sí
	Impuesto sobre Actividades Económicas (Real Decreto Legislativo 2/2004)	Sí
	Impuesto Especial sobre ventas minoristas de hidrocarburos	No (excepto si vende hidrocarburos)

Fuente: CEGEA (2015).

#### **3.3.5.1. Las sociedades cooperativas especialmente protegidas.**

La tipificación de las sociedades cooperativas como protegidas o especialmente protegidas no requiere declaración administrativa expresa, ni de los registros de sociedades cooperativas ni de la Administración Tributaria. Esto es, las sociedades cooperativas han de aplicar el régimen general cuando no cumplan las circunstancias tipificadas (artículo 37 de la Ley Fiscal de Cooperativas). Por lo demás, será la Inspección de Tributos, la única institución facultada para comprobar que concurren las circunstancias o requisitos necesarios para disfrutar de los beneficios tributarios establecidos (artículo 38 de la Ley Fiscal de Cooperativas).

A efectos fiscales las sociedades cooperativas se clasifican en tres grupos, que suponen, en la práctica, tres niveles diferentes de protección que quedan resumidos a continuación según la CONFEDERACIÓ DE COOPERATIVES DE LA COMUNITAT VALENCIANA, (2015: 2):

- En primer lugar, el grado de protección más bajo o básico, aplicable a aquellas sociedades cooperativas que estando regularmente constituidas e inscritas en el Registro de Cooperativas, han incurrido en alguna de las 16 circunstancias previstas en el artículo 13 de la Ley Fiscal de Cooperativas, y por tanto, han perdido la consideración de sociedades cooperativa fiscalmente protegida.

El hecho de perder la "protección" no significa exactamente que no tenga derecho a ningún "trato especial", dado que, aún a pesar de dicha "sanción" (que en la práctica supondrá que se le apliquen las normas generales tributarias), sí que le resultarán de aplicación las normas especiales contenidas en materia de impuesto sobre sociedades en los artículos 15 a 29 de la Ley Fiscal de Cooperativas, a saber:

- Podrán minorar la base imponible del impuesto en el 50 por ciento de la parte de los resultados que de forma obligatoria se destinen a la reserva obligatoria.
- Podrán deducir como gasto las cantidades que, con cargo a los excedentes, destinen obligatoriamente al fondo de formación y promoción cooperativa.
- Tributan al tipo general del impuesto.

La pérdida de la protección fiscal no es definitiva y perpetua, sino que subsiste mientras persista la circunstancia tipificada como causa de pérdida de dicha protección. Por ello, una sociedad cooperativa que sea no protegida puede volver a ser protegida. En definitiva, puede volver a gozar de los beneficios fiscales desde el momento en que desaparezca la causa que ha supuesto perder dicha protección.

- En segundo lugar, el grado medio de protección, aplicable a las "sociedades cooperativas fiscalmente protegidas", que son todas, por el mero hecho de serlo, y siempre y cuando no hayan incurrido en ninguna causa de pérdida de la protección.

Es decir, aquellas que se ajustan a los principios y disposiciones de la legislación cooperativa que les resulta aplicable, lo que significa que están regularmente constituidas e inscritas en el Registro de Cooperativas, y que no han incurrido en ninguna causa de pérdida de la protección prevista en el artículo 13 de la Ley Fiscal de Cooperativas.

A estas sociedades cooperativas, que en principio son todas, además de resultarles de aplicación las reglas especiales antes comentadas con relación al Impuesto sobre Sociedades para las sociedades cooperativas no protegidas (artículo 15 a 29 de la Ley Fiscal de Cooperativas), tendrán derecho a disfrutar de los siguientes beneficios fiscales, contemplados (artículo 33 de la Ley Fiscal de Cooperativas):

- En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD), exención en los actos de constitución, ampliación de

capital, fusión y escisión, así como en la constitución y cancelación de préstamos (del tipo que sea, incluso los representados por obligaciones. Igualmente, exención para las adquisiciones de bienes y derechos que se integren en el fondo de educación y promoción para el cumplimiento de sus fines.

- En el Impuesto sobre Sociedades, se aplicará un tipo de gravamen diferente en función de cada tipo de rendimientos:
    - Base imponible, positiva o negativa, de los resultados extracooperativos: tipo general del impuesto.
    - Base imponible, positiva o negativa, correspondiente a los resultados cooperativos: tipo del 20 por ciento (excepto para las sociedades cooperativas de crédito en las que será el 25 por ciento).
  - En el Impuesto sobre Actividades Económicas disfrutarán de una bonificación del 95 por ciento<sup>139</sup>.
  - En el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) de naturaleza rústica, gozarán de una bonificación del 95 por ciento las sociedades cooperativas agrarias y las de explotación comunitaria de la tierra (no, para las restantes clases de sociedades cooperativas).
  - Las operaciones de fusión o escisión realizadas por las sociedades cooperativas conforme a lo dispuesto en la ley del impuesto sobre sociedades, tendrán derecho a disfrutar de los beneficios fiscales previstos en dicha ley en su grado máximo.
- En tercer y último lugar, el grado máximo de protección, que sólo resulta de aplicación a un determinado grupo de sociedades cooperativas, que son las siguientes:
    - Sociedades cooperativas de trabajo asociado.
    - Sociedades cooperativas agrarias.
    - Sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra.
    - Sociedades cooperativas del mar.
    - Sociedades cooperativas de consumidores y usuarios.

---

<sup>139</sup> El Impuesto sobre Actividades Económicas está exento para sociedades con un volumen de operaciones inferior a la cantidad de un millón de euros.

Estas cinco clases de sociedades cooperativas disfrutan, de los ya reconocidos a las sociedades cooperativas protegidas y no protegidas y además, de los beneficios fiscales siguientes:

- En el Impuesto sobre Sociedades:
  - Bonificación del 50 por ciento de la cuota íntegra. Esta bonificación supone que las sociedades cooperativas especialmente protegidas tributarán a los siguientes tipos efectivos en este impuesto (frente a los tipos generales):
    - Al tipo del 10 por ciento para los rendimientos cooperativos.
    - Al tipo del 17'5 por ciento (o del 15 por ciento, según los casos), para los rendimientos extracooperativos.
    - Resultados extracooperativos al tipo de gravamen general.
  - Minoración de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en el 50 por ciento de la reserva obligatoria dotada.
  - Minoración de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en las cantidades dotadas al fondo de formación y promoción cooperativa.
  - Aplicación de los máximos beneficios fiscales de la Ley del Impuesto sobre Sociedades para fusiones y escisiones de sociedades cooperativas.
- En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD):
  - Exención para las operaciones de adquisición de bienes y derechos destinados directamente al cumplimiento de sus fines sociales y estatutarios.

En la práctica, este beneficio supone que casi todas las adquisiciones de bienes (muebles o inmuebles) que tengan relación directa con los "fines sociales o estatutarios" de la sociedad cooperativa estarán exentas, lo que significa que no pagarán el actual siete por ciento previsto para las transmisiones patrimoniales onerosas ni el uno por ciento previsto para los actos jurídicos documentados (sí la operación estuviera gravada con el impuesto al valor añadido (IVA)).
  - Exención para actos de: constitución, ampliación de capital, fusión, escisión, constitución y cancelación de préstamos, y para adquisiciones de bienes y derechos con destino al fondo de formación y promoción cooperativa.
- En el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), bonificación del 95 por ciento.

- El Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) rústico, aplicable sólo para sociedades cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra, una bonificación del 95 por ciento.

### **3.3.5.2. La tributación del socio en la sociedad cooperativa.**

Los socios de las sociedades cooperativas deben realizar su planificación financiera en función de sus circunstancias personales. La ausencia de una base homogénea, generara discrepancias a la hora de definir cómo se van a repartir los resultados. Por los rendimientos de actividades económicas, según la Ley General Tributaria y la Ley de Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, podrá tributar:

- Estimación Directa, con dos modalidades:
  - Normal
  - Simplificada
- Estimación Objetiva, con dos mecanismos de cálculo según la actividad:
  - Actividades agrarias, ganaderas y forestales.
  - Resto actividades.
- Estimación Indirecta.

Los rendimientos procedentes de la remuneración de las participaciones en el capital social u otros préstamos, tiene la consideración de rendimiento del capital mobiliario, y cuyos tipos varían en función de la fiscalidad vigente en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

En la planificación fiscal óptima de los socios, el tipo marginal medio sobre los rendimientos obtenidos, tienen que ser el mínimo. En función del régimen al que se pueda acoger y las condiciones particulares de cada socio, el tipo diferirá y habrá que comparar con el tipo proveniente de los rendimientos de capital mobiliario así como la posibilidad de no repartir parte de los rendimientos y dejarlos en la sociedad cooperativa agraria en forma de reservas.

No obstante, como ya se ha analizado, siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ, la rentabilidad financiera debe ser fijada antes del inicio del ejercicio económico, debe ser la mínima posible además de estar limitada.

### **3.4. EL ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS Y LAS SOCIEDADES CAPITALISTAS CONVENCIONALES.**

#### **3.4.1. Las bases de las diferencias entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales.**

Como se ha estudiado previamente, la sociedad cooperativa agraria, debido a los principios cooperativos por los que se rige y en función del marco legal que la regula, tiene unas características particulares que hacen que la toma de decisiones sea en ciertos aspectos divergente frente a las sociedades capitalistas convencionales. Se presentan a continuación dichas características.

El criterio para clasificar las diferencias entre la toma de decisiones se basa en el enfoque sistémico (GUTERMBERG, 1964) siguiendo el mismo criterio establecido al principio de este capítulo tres.

Se obvian aspectos jurídicos tales como el tratamiento de las inspecciones y su prescripción (artículos 113 y 114 de la Ley Estatal de Cooperativas), los aspectos sobre la escritura de constitución y el contenido de los Estatutos (artículos 10 y 11 de la Ley Estatal de Cooperativas), y demás aspectos que no afectan al objeto de estudio.

Asimismo, tampoco serán tratados los casos en los que la Ley Estatal de Cooperativas y la ley que regula las sociedades capitalistas convencionales tengan criterios muy similares o en los que la Ley Estatal de Cooperativas haga referencia a la Ley de Sociedades de Capital. No obstante, los detalles que tengan especial trascendencia serán estudiados en el capítulo 4 “Fundamentos del análisis económico-financiero de la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria” para poder analizar los aspectos comunes y comparar ambos tipos sociedades.

Para el estudio comparativo que se realiza se elige, como sociedades capitalistas convencionales:

1. La sociedad de responsabilidad limitada.

## 2. La sociedad anónima.

Con respecto a la primera, las razones que justifican su elección son:

- Tratarse de la forma jurídica mayoritariamente utilizada en España (INE 2015).
- Ser la fórmula más próxima a las sociedades cooperativas en general por tamaño medio de empresa.
- Identificarse con fórmulas participativas aunque sean de capital. En efecto, son muchas las sociedades de responsabilidad limitada en las que los socios participan en el proceso real como en las sociedades cooperativas.
- Ser la base sobre la que se establecen los criterios del análisis financiero tradicional.

Con respecto a las segundas, si bien las sociedades anónimas son fórmulas capitalistas puras muy alejadas de la realidad del cooperativismo, en general, en el caso del sector agrario, el tamaño de gran parte de las sociedades cooperativas agrarias, las hace próximas en su comportamiento al menos en lo que tiene que ver con los aspectos productivos.

No obstante, el principal motivo de elección de las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas es que, en el análisis económico-financiero tradicional mediante ratios, se utiliza fundamentalmente estos dos tipos de sociedades para establecer los baremos con los que luego se va a comparar el resto de sociedades.

Tabla 23 - Relación entre el número de sociedades anónimas, limitadas y cooperativas respecto al total de sociedades

Años	Total	Sociedades anónimas		Sociedades de responsabilidad limitada		Sociedades cooperativas	
	Número de empresas	Número de empresas	Porcentaje sobre el total	Número de empresas	Porcentaje sobre el total	Número de empresas	Porcentaje sobre el total
2015	1.372.575	89.392	6,51%	1.146.131	83,50%	20.719	1,51%
2014	1.363.515	92.986	6,82%	1.137.696	83,44%	20.761	1,52%
2013	1.352.065	96.600	7,14%	1.125.041	83,21%	20.990	1,55%

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (consulta a 6 de agosto de 2015).

La Tabla 24 sintetiza algunas características básicas de las empresas capitalistas convencionales para su posterior comparación con las sociedades cooperativas agrarias.

Tabla 24 - Principales características diferenciadoras de las sociedades capitalistas convencionales en comparación con las sociedades cooperativas agrarias

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa agraria
Legislación básica	Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio)	Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y legislación autonómica
Acceso a la condición de socio	En función del capital	Por participar en todos los flujos empresariales
Fijación de objetivos	En función del capital	Por participar en todos los flujos empresariales
Toma de decisiones	En función del capital	Democrática
Reparto de beneficios	En función del capital	Democrática

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.2. Las características diferenciadoras con base en los flujos de información y decisión.**

#### **3.4.2.1. Las diferencias relacionadas con el marco legal.**

Las competencias sobre la regulación de las sociedades cooperativas se han transferido a las Comunidades Autónomas. En las sociedades capitalistas tradicionales, las competencias sobre su regulación las mantiene el Estado.

En función de la legislación aplicable, se establecen diferentes marcos jurídicos. Es relevante saber si dichas diferencias surgidas de esos marcos pueden derivar la obtención de distintos resultados empresariales.

La diversidad legal, derivada de la legislación autonómica, supone una dificultad al fomento de las sociedades cooperativas en dos aspectos:

- La adecuación de la actividad de la sociedad cooperativa cuando pasa de actuar en un ámbito autonómico y, por ende, legislado por la ley específica de la autonomía, a actuar en un ámbito supra autonómico en el que se regula por una ley diferente, bien la estatal o bien otra ley autonómica.



- La existencia de un marco legal tan diverso y menos homogeneizado que la Ley de Sociedades de Capital puede disuadir a los empresarios de elegir la forma jurídica de sociedad cooperativa.

Tabla 25 - Competencias reguladoras en función del tipo de sociedad

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Competencias reguladoras	Estado	Comunidades autónomas

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.1.1. La diversidad legal.**

Si la sociedad cooperativa tiene un ámbito de actuación limitado a una comunidad, se regula por la Ley propia de dicha comunidad. Si su nivel de actuación es supra autonómico, se regula por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (Ley Estatal de Cooperativas).

Esta diversidad legal no se halla en las sociedades capitalistas convencionales, que se regulan todas ellas, independientemente del emplazamiento de sus operaciones, por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (Ley de Sociedades de Capital).

En la actualidad, existen en nuestro país dieciocho registros de cooperativas (diecisiete autonómicos y uno nacional que mantiene su competencia también en Ceuta y Melilla) y 15 leyes de cooperativas.

En la Tabla 26, se muestra la ley autonómica, el Registro de Sociedades Cooperativas en función de la Comunidad Autónoma y el organismo del que depende.

Tabla 26 - Leyes autonómicas, fecha de publicación y organismo del que depende

Fecha	Comunidad Autónoma	Ley	Registro y organismo del que depende
1-8-93	Euskadi	Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi (B.O.P.V. de 19 de julio y Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi (B.O.P.V. de 1 de agosto).	Departamento de Empleo y Asuntos Sociales. Viceconsejería de Empleo, Formación e Inclusión Social
10-10-96	Navarra	Ley Foral 14/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra (B.O. de Navarra de 19 de julio y B.O.E. de 10 de octubre de 1996).	Departamento de Innovación, Empresa y Dirección General de Trabajo y Prevención de Riesgos
29-5-98	Extremadura	Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades de Cooperativas de Extremadura (D.O.E. de 2 de mayo y B.O.E. de 29 de mayo de 1998).	Consejería de Igualdad y Empleo. Dirección General de Trabajo - Sº Regional Sociedades Cooperativas y Laborales y Autoempleo
17-6-98	Cataluña	Ley 6/1998, de 13 de mayo, de regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas de Cataluña (DO. Generalitat de Cataluña de 21 de mayo de 1998 y B.O.E. de 17 de junio de 1998).	Departamento de Trabajo. Dirección General de Economía Cooperativa, Social y Autoocupación
27-1-99	Aragón	Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón (B.O.A. de 31 de diciembre y B.O.E. de 27 de enero de 1999).	Instituto Aragonés de Empleo (INAEM). Servicio de Promoción de Empleo - Sección Economía Social y Desarrollo Local
25-3-99	Galicia	Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (D.O. Galicia de 30 de diciembre y B.O.E. de 25 de marzo de 1999).	Consejería de Trabajo y Bienestar. Dirección General de Relaciones Laborales
2-6-99	Madrid	Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (B.O.C.M. de 14 de abril y B.O.E. de 2 de junio de 1999).	Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración. Dirección General de Trabajo - Sº de Registro de Entidades de Economía Social - Registro de Cooperativas

19-7-99	La Rioja	Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja (B.O.A de La Rioja de 10 de julio y B.O.E. de 19 de julio de 2001).	Consejería de Industria Innovación y Empleo. Servicio de Relaciones Laborales Y Economía Social
7-6-01	Extremadura	Ley 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo (Extremadura). (D.O.E. de 7 de junio de 2001)	Consejería de Igualdad y Empleo. Dirección General de Trabajo - Sº Regional Sociedades Cooperativas y Laborales y Autoempleo
15-5-02	Castilla y León	Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León (B.O. de Castilla y León de 26 de abril de 2002 y BOE de 15 de mayo de 2002).	Consejería de Economía y Empleo. Dirección General de Economía Social y Autónomos. Servicio de Cooperativas
25-11-02	Castilla la Mancha	Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (DOCM 146, de 25 de noviembre).	Consejería de Igualdad y Juventud. Dirección General de Trabajo e Inmigración
11-1-03	Andalucía	Ley 3/2002, de 16 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Publicada en el B.O.E. nº 10 de 11/01/2003.	Consejería de Economía Innovación y Ciencia. Dirección General de Economía Social y Emprendedores
11-4-03	Valencia	Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunidad Valenciana. Publicada en el DOGV 4468, de 27 de marzo de 2003 y en el BOE 87, de 11/04/2003.	Consejería de Economía Hacienda y Empleo. Dirección General de Trabajo, Cooperativismo y Economía Social
16-4-03	Islas Baleares	Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de Baleares. Publicada en el BOIB 42, de 29/03/2003 y en el BOE 91, de 16/04/2003.	Consejería de Turismo y Trabajo. Dirección General de Responsabilidad Social Corporativa
7-12-06	Murcia	Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (B.O.R.M. 282, de 7 de diciembre).	Consejería de Educación Formación y Empleo. Dirección General de Trabajo

30-12-06	Extremadura	Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, (D.O.E. de 2 de mayo), Ley 8/2006, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura (D.O.E. de 30 de diciembre).	Consejería de Igualdad y Empleo. Dirección General de Trabajo - Sº Regional Sociedades Cooperativas y Laborales y Autoempleo
25-6-08	Euskadi	Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi.	Departamento de Empleo y Asuntos Sociales. Viceconsejería de Empleo, Formación e Inclusión Social
24-9-10	Asturias	Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias (BOE 232, de 24/09/2010)	Consejería de Industria y Empleo. Dirección General de Trabajo, Seguridad Laboral y Empleo
31-12-11	Andalucía	Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (BOJA núm. 186 de 23 de Septiembre de 2014)	Consejería de Economía Innovación y Ciencia. Dirección General de Economía Social y Emprendedores
5-8-15	Cataluña	Ley 12/2015, de 9 de julio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Cataluña ( DOGC núm. 6914 de 16 de Julio de 2015).	Departamento de Trabajo. Dirección General de Economía Cooperativa, Social y Autoocupación
Fuente: Elaboración propia con base en Mº DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2015 (2))			

La opinión de muchos especialistas tales como GARCÍA-GUTIÉRREZ, VARGAS, SACRISTÁN, MUÑOZ, entre otros, es que la existencia de un número elevado de leyes, cada una de las cuales con sus propias particularidades, genera una dificultad añadida a la hora de homogeneizar estudios sobre las sociedades cooperativas.

Tabla 27 - Diferencias debidas al marco legal

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Diversidad legislativa	No	Sí
Estudios sobre el marco legal	Abundantes	Escasos
Calidad del estudio del marco legal	Homogéneo	Heterogéneo

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.1.2. La descalificación de la sociedad cooperativa.**

En las sociedades cooperativas, ciertas infracciones alteran su forma jurídica mientras que en las sociedades capitalistas convencionales las infracciones no alteran su forma jurídica.

La sociedad cooperativa puede perder su condición por infracciones muy graves de normas imperativas o prohibitivas o por causas de disolución (artículo 70 Ley Estatal de Cooperativas). Esta descalificación, una vez firme, surtirá efectos registrales de oficio e implicará la disolución de la sociedad cooperativa (artículo 116.3 de la Ley Estatal de Cooperativas).

Tabla 28 - Diferencias por la comisión de infracciones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Alteración de forma jurídica por infracciones	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.1.3. El cumplimiento de los principios sociales.**

Las sociedades cooperativas deben cumplir los principios cooperativos, que forman un entramado casi perfecto que sintetiza los valores de libertad, justicia, igualdad, honestidad, transparencia, responsabilidad social, compromiso con los demás, democracia, solidaridad, etcétera (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 1995).

Las sociedades capitalistas convencionales no tienen la obligación de buscar objetivos sociales más allá de los que se puedan establecer en sus políticas comerciales o en sus valores éticos

(responsabilidad social corporativa) o la consideración de los grupos de interés (*Stakeholders*)<sup>140</sup>.

Tabla 29 - Diferencias en el cumplimiento de los principios sociales

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Cumplimiento principios sociales	No	Si

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.2.2. Las diferencias relacionadas con el socio.**

#### **3.4.2.2.1. Las diferencias respecto a la condición de socios.**

La condición de socio en las sociedades capitalistas convencionales se justifica por su aportación al capital social. En la sociedad cooperativa agraria la condición de socio se obtiene por la participación del socio en los flujos reales, como proveedor y/o como consumidor, aunque también hayan de participar en el resto de los flujos empresariales, aportando capital y tomando decisiones de forma democrática.

#### **3.4.2.2.2. La adhesión abierta y voluntaria.**

##### **3.4.2.2.2.1. El alta del socio.**

Para ser socio de una sociedad cooperativa agraria se tienen que cumplir unos requisitos o normas de entrada que quedan recogidos en los estatutos. En las sociedades capitalistas convencionales no existen impedimentos para acceder a la condición de accionista.

---

<sup>140</sup> Sobre la responsabilidad social corporativa, ver CASTILLO, 1985 y sobre la integración de los grupos de interés (*stakeholders*) ver FREEMAN (1984).

Este límite a la entrada de nuevos socios no ha de suponer ninguna barrera a la competitividad, más bien al contrario. La sociedad cooperativa ha de procurar que el ingreso de nuevos socios o la salida de los mismos no ponga en peligro su supervivencia<sup>141</sup>.

Por otro lado, según la Comisión sobre los Principios Cooperativos (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 1996), gracias al acceso libre del socio, las participaciones de las sociedades cooperativas mantienen constantemente el valor nominal fijado en el estatuto de la sociedad. Así, estas participaciones pueden ser adquiridas en las mismas condiciones que sus predecesores<sup>142</sup>.

Por su parte, en la sociedad capitalista convencional, la limitación en el capital social hace que las acciones emitidas tengan un precio variable que cierra las posibilidades de acceso u obliga a las personas que quieran ingresar a realizar aportaciones suplementarias. La salida de socios en la sociedad capitalista convencional no afecta a la estabilidad del capital y hay mayores garantías de salida ya que pueden transmitir sus acciones con mayor libertad.

Tabla 30 - Diferencias relacionadas con el alta del socio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Entrada del socio	Compra de acciones	Cumplir requisitos estatutarios Participar en todos los flujos
Variabilidad del capital	Estable	Variable
Coste de acceso	Variable	Estable

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.2.1.1. El número mínimo de socios.**

En las sociedades cooperativas agrarias de primer grado se necesitan mínimo tres socios para su formación (artículo 8 de la Ley Estatal de Cooperativas), si bien algunas leyes autonómicas establecen otros requisitos, como por ejemplo la valenciana, que establece un mínimo de cinco

<sup>141</sup> Ver epígrafe 3.2.3.3 “Los requerimientos para la eficiencia en los flujos productivos”.

<sup>142</sup> Si bien se puede pedir aportaciones extraordinarias para cubrir parte de las reservas generadas y no perjudicar a los socios que hayan generado dichas reservas.

socios para la constitución. Sin embargo, las sociedades capitalistas convencionales pueden constituirse con un mínimo de un solo socio (sociedades unipersonales).

Tabla 31 - Diferencias respecto al número mínimo de socios para constituir la sociedad

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Número mínimo de socios	Uno	Mínimo tres. Varía según ley autonómica

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.3. La salida del socio.**

La salida del socio en la sociedad cooperativa agraria es libre, teniendo en cuenta las condiciones establecidas por los estatutos y respetando los límites fijados por la ley. La baja puede ser justificada o no. En caso de que la baja no sea justificada, se pueden establecer deducciones sobre el importe resultante de la liquidación de las aportaciones obligatorias (artículo 51 de la Ley Estatal de Cooperativas).

En las sociedades capitalistas convencionales, la salida de los socios de la empresa se realiza por la venta de acciones y participaciones en el mercado.

Sobre la libertad de salida del socio de la sociedad cooperativa agraria se han de realizar dos reflexiones:

1. Desde la perspectiva de la sociedad cooperativa, habrán de tomarse medidas para evitar la descapitalización.
2. Desde la perspectiva del socio habrán de regularse mecanismos para compensar la pérdida de las aportaciones realizadas o el retraso en su devolución.

##### **3.4.2.2.3.1. La expulsión del socio.**

Las sociedades cooperativas agrarias conservan la facultad de expulsar a sus socios por causas justificadas y con las garantías previstas para asegurar sus derechos. Estas causas deben quedar



recogidas en los estatutos o en el reglamento interno de la sociedad cooperativa. Por el contrario, en las sociedades capitalistas convencionales, no existe la posibilidad de expulsar a los socios.

Tabla 32 - Diferencias en la expulsión del socio

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Posibilidad de expulsión del socio	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.4. La transmisión de la condición de socio.**

Existe una limitación en las sociedades cooperativas a la transmisión de participaciones (artículo 50 de la Ley Estatal de Cooperativas), que no existe en las sociedades capitalistas convencionales.

La limitación que se da en las sociedades cooperativas agrarias, se debe a que para tener la condición de socio, se debe, necesariamente, participar en el proceso real. Si la transmisión es “inter vivos” la Ley establece un plazo de tres meses para cumplir los requisitos, y seis meses en caso de sucesión “mortis causa”. Esto supone una limitación a la entrada de socios al condicionarlos a cumplir los requisitos de entrada establecidos por los estatutos. Por el contrario, en las empresas capitalistas convencionales, basta con aportar los recursos financieros necesarios para adquirir tal condición.

Por otra parte, en las sociedades capitalistas convencionales, la transmisión voluntaria de participaciones entre terceros es libre, salvo que los estatutos establezcan lo contrario. En algún caso, puede requerirse consentimiento previo de la sociedad. Por lo general es mucho más fácil la transmisión de dichas participaciones que en las sociedades cooperativas (SALAZAR, 2008).

Tabla 33 - Diferencias en la transmisión de la condición de socio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Límites a la transmisión de participaciones	Escasa	Elevada
Valor de transmisión	Especulativo	Fijo

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.5. Los derechos especiales del socio.**

En las sociedades cooperativas agrarias, los socios cuentan con unos derechos especiales que no los tienen los socios de las empresas capitalistas convencionales (regulados por el artículo 16 de la Ley Estatal de Cooperativas y por los estatutos) y que son:

- Derecho de elegir y ser elegidos para los cargos de la entidad.
- Derecho a participar en todas las actividades de la sociedad cooperativa.
- Derecho a la educación y a la formación.

Tabla 34 - Diferencias en los derechos especiales del socio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Derechos especiales	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.6. Las obligaciones particulares del socio y de la sociedad cooperativa.**

Del mismo modo, existen en las sociedades cooperativas agrarias obligaciones particulares para los socios que no se exigen a los socios de las empresas capitalistas convencionales:

- La asistencia a las reuniones de la asamblea general<sup>143</sup>.
- La participación en las actividades cooperativizadas.
- La no realización de actuaciones competitivas con la sociedad cooperativa.

<sup>143</sup> El derecho a la asistencia a reuniones, en la sociedad capitalista convencional es un derecho y en la sociedad cooperativa es una obligación.

Del mismo modo, la sociedad cooperativa, como empresa, también tiene unas obligaciones particulares que emanan de los principios cooperativos y que no comparten las sociedades capitalistas convencionales. A saber:

- Desarrollar actividades de difusión del cooperativismo.
- Desarrollar actividades para la mejora de las condiciones culturales, profesionales y asistenciales de su entorno.

Tabla 35 - Diferencias en las obligaciones especiales del socio

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Obligaciones especiales	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.2.7. La existencia de varias clases de socios.**

En las sociedades cooperativas agrarias puede haber varias clases de socios (socios de trabajo, socios excedentes, socios colaboradores, socios de duración determinada...). En las sociedades capitalistas convencionales la figura del socio es única<sup>144</sup>, si bien, pueden tener distintos derechos en función del tipo de acciones que posea (sin voto, preferente, etcétera).

Tabla 36 - Diferencias en la existencia de varias clases de socios

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Clases de socios	Única	Varias

Fuente: Elaboración propia.

<sup>144</sup> Excepcionalmente, puede darse el caso de la figura del socio fundador, que tiene derechos especiales. No obstante, su presencia las sociedades capitalistas convencionales es mínima.

### **3.4.2.3. Las diferencias relacionadas con la toma de decisiones.**

#### **3.4.2.3.1. El principio de una persona un voto.**

LAMBERT (1961: p. 74) destaca la atribución de un poder independiente de la aportación al capital social del socio y de su participación en la actividad cooperativizada como uno de los pilares del cooperativismo y una de sus máximas fuentes de diferenciación.

La Ley Estatal de Cooperativas en su exposición de motivos y en el artículo primero, establece que el funcionamiento de la sociedad cooperativa debe ser democrático. Del mismo modo, en su artículo 26, regula de forma específica el derecho de voto (un hombre un voto), si bien ofrece la posibilidad de que los estatutos contemplen el establecimiento del voto plural ponderado. En las sociedades capitalistas convencionales la toma de decisiones se basa en la propiedad del capital (artículo 49 de la Ley de Sociedades de Capital).

Según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1991) las diferencias de las sociedades cooperativas, lo que las hace particulares respecto a las sociedades capitalistas convencionales, es que son empresas democráticas con base en la participación del socio en todos en los procesos empresariales. Es la participación lo que faculta a la toma de decisiones democrática, lo que la define como una sociedad de personas y no de capital (en el sentido convencional del término).

Tabla 37 - Diferencias en la toma de decisiones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Toma de decisiones	En función del capital	Democrática
Tipo de sociedad	De capital	De personas

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.3.2. El voto plural ponderado.**

En la sociedad cooperativa agraria se admite el voto plural ponderado en función de la actividad cooperativizada en ciertos casos y con ciertos límites. Este voto plural ponderado es independiente del capital social que se posea. En las sociedades capitalistas convencionales

pueden establecerse privilegios sobre las acciones o participaciones pero no se contempla en ningún momento un voto plural independiente del capital social.

Tabla 38- - Diferencias en el voto plural ponderado

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Voto plural ponderado	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.3.3. Algunas consideraciones en torno a la toma de decisiones en las sociedades cooperativas.**

El ejercicio directo de la elección y el control democrático de las sociedades cooperativas resulta más fácil en las organizaciones de tamaño reducido en donde prevalece el conocimiento personal de los socios. Este ejercicio se ve dificultado en la medida en que crecen las entidades o sus operaciones son más complejas. Estas dificultades se hacen aún más agudas en las grandes entidades de carácter regional o nacional que se constituyen como consecuencia de los modernos procesos de integración cooperativa.

De lo anterior, derivan unas consecuencias tales como la falta de participación o asistencia de los socios a las asambleas que resulta ser inversamente proporcional al tamaño de las empresas. A mayor tamaño, menos participación. En las sociedades capitalistas convencionales, el proceso suele ser más sencillo al haber una concentración de los derechos de voto en pequeñas minorías.

Tabla 39 - Otras diferencias en torno a la toma de decisiones y el crecimiento

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
La toma de decisiones se dificulta con el crecimiento	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

La toma de decisiones es un proceso controvertido debido al carácter individualista del ser humano (ALPORT, 1924). Este individualismo se acentúa en las sociedades cooperativas, ya que si no hay homogeneidad entre los socios, la toma de decisiones se hace más costosa (MOZAS, 2002). En las sociedades capitalistas convencionales, al tomarse las decisiones en función del capital aportado, se puede establecer que el que tiene mayoría de derechos de voto, también es el que asume mayor riesgo sobre su capital, por lo que pudiera resultar que las decisiones se tomaran de una manera más razonada.

Esto deriva en un conjunto de dificultades para la toma de decisiones eficiente en comparación con las sociedades capitalistas convencionales que se sintetiza en la Tabla 40.

Tabla 40 - Otras diferencias que facilitan o dificultan la toma de decisiones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Falta de cultura empresarial	Varía	Sí
Desconocimiento por parte de los socios de sus deberes como tomadores de decisiones	No	Sí
Tamaño y la heterogeneidad del grupo	Indiferente	Dificulta la toma de decisiones
La falta de formación	No	Sí
La incorporación de agentes externos a la masa social	Indiferente	Perjudica
Personalismos en el derecho a elegir y ser elegido en el Consejo Rector	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.3.4. La existencia de sociedades cooperativas mixtas<sup>145</sup>.**

Las sociedades cooperativas mixtas son formas especiales de sociedades cooperativas que se aproximan, de algún modo, a las empresas capitalistas convencionales. Las sociedades laborales son empresas mixtas, en este sentido, al combinar la participación real del socio y la financiera.

<sup>145</sup> Sociedades cooperativas mixtas según el artículo 107 de la Ley Estatal de Cooperativas.

Tabla 41 - Forma jurídica que se aproxime a su comparada

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Regulación de una forma jurídica que se aproxime a su comparada	Sociedades Laborales	Sociedades cooperativas mixtas

Fuente: Elaboración propia.

La ley Estatal de Cooperativas, en su artículo 107, define a las sociedades cooperativas mixtas como aquellas sociedades cooperativas en las que existen socios cuyo derecho de voto en la asamblea general se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado en las condiciones establecidas estatutariamente. En estas sociedades cooperativas mixtas el derecho de voto en la asamblea general respetará la siguiente distribución:

- Al menos el 51 por ciento de los votos se atribuirá en la proporción que definan los estatutos y la ley (artículo 26 de Ley Estatal de Cooperativas).
- Una cuota máxima, a determinar estatutariamente, del 49 por ciento de los votos se distribuirá entre uno o varios socios titulares de partes sociales con voto, que podrá ser libre si los estatutos lo prevén.
- En ningún caso la suma total de los votos asignados a las partes sociales con voto y a los socios colaboradores podrá superar el 49 por ciento del total de votos sociales de la sociedad cooperativa.

La participación de cada uno de los dos grupos de socios en los excedentes anuales a distribuir, sean positivos o negativos, se determinará en proporción al porcentaje de votos que cada uno de los dos colectivos ostente según lo previsto. Los excedentes imputables a los poseedores de partes sociales con voto se distribuirán entre ellos en proporción al capital desembolsado. Los excedentes imputables a los restantes socios se distribuirán entre éstos según los criterios generales definidos en esta Ley.

#### **3.4.2.4. Las diferencias relacionadas con la responsabilidad.**

##### **3.4.2.4.1. La perspectiva del socio.**

En las sociedades cooperativas agrarias la responsabilidad está limitada a las aportaciones al capital social. No obstante, en caso de la pérdida de la condición de socio, durante cinco años

éste es responsable por las obligaciones contraídas con anterioridad a su baja. Dicha responsabilidad tiene el límite del importe reembolsado de sus aportaciones al capital social. Es decir, que la responsabilidad del socio continúa una vez abandonada la sociedad cooperativa<sup>146</sup>.

En las sociedades capitalistas convencionales la responsabilidad del socio se limita al capital aportado y finaliza con la baja del socio cuando transmite las participaciones.

También se pueden establecer en los estatutos ciertos regímenes de responsabilidad adicional para el caso de insolvencia de la cooperativa<sup>147</sup>.

Tabla 42 - Diferencias en la responsabilidad del socio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Responsabilidad	Limitada al capital	Limitada al capital
Finalización de la responsabilidad	En la baja	Depende de la ley. Hasta cinco años después de la baja

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.4.1.1. La responsabilidad del socio por las pérdidas del ejercicio.**

Sobre la responsabilidad de los socios por las pérdidas del ejercicio, la legislación cooperativa establece como norma general su obligación de reintegrar las pérdidas obtenidas por la sociedad cooperativa una vez utilizados los mecanismos previos de compensación de pérdidas establecidos. En las sociedades capitalistas convencionales no existe responsabilidad del socio en caso de pérdidas.

<sup>146</sup> No obstante, no existe una regla general en las diversas leyes autonómicas. La Ley Estatal de Cooperativas regula este caso en los artículos 15.3 y 15.4 como se ha expuesto. En cambio, la Ley de Cooperativas de Euskadi exime a los socios que hayan causado baja de la entidad de la responsabilidad por las deudas contraídas por la sociedad cooperativa con anterioridad a su baja, una vez que se haya fijado el importe de las aportaciones a rembolsar (artículo 56.2 de la Ley Vasca de Cooperativas) (ALZOLA 2009).

<sup>147</sup> Como se establece en el artículo 5.3 de Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid o el artículo 2 de la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.



Así, en el momento de determinar el alcance de la compensación de pérdidas por parte del socio, la asamblea general debe tener en cuenta si la imputación se llevará a cabo "en proporción a las operaciones, servicios y actividades" realizadas por cada uno de los socios con la sociedad cooperativa. La pérdida que le corresponde a cada socio debe satisfacerla íntegramente incluso si causa baja<sup>148</sup>.

En opinión de FAJARDO (1992), el legislador no ha ignorado u olvidado la responsabilidad limitada de los socios "simplemente es irrelevante el tipo de responsabilidad cuando se trata de pérdidas que por su origen son imputables a los socios". Estas pérdidas son "pérdidas patrimoniales de cada socio y no pérdidas de la sociedad cooperativa, y por esa razón se imputan a los socios con independencia de su responsabilidad por las pérdidas propiamente sociales". FAJARDO resalta la idea de que las pérdidas del ejercicio económico no son pérdidas de la sociedad, sino de los socios.

Tabla 43 - Diferencias en la responsabilidad del socio en caso de pérdidas de la sociedad en el ejercicio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Responsabilidad del socio en caso de pérdidas en el ejercicio	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.4.1.2. La perspectiva de las sociedades cooperativas y sus acreedores.**

La sociedad cooperativa agraria debe hacer frente con todo su patrimonio a las obligaciones contraídas con sus acreedores según el principio de responsabilidad patrimonial universal (artículo 1.911 del Código civil) con una excepción. Del importe global del patrimonio social debe detraerse el fondo de educación y promoción cooperativa que es de carácter inembargable

<sup>148</sup> Por esta razón, el socio se convierte en deudor de la sociedad cooperativa y responsable de su cumplimiento en los términos del artículo 1.911 del Código civil (responsabilidad universal e ilimitada) (ALZOLA 2009).

y cuyo destino se encuentra previsto en la legislación. Además, en caso de liquidación de la sociedad cooperativa agraria, su importe tampoco podrá ser repartido entre los socios.

Por parte de las sociedades capitalistas convencionales, éstas deben hacer frente con todo su patrimonio a las obligaciones contraídas con sus acreedores.

Tabla 44 - Diferencias en la responsabilidad de la sociedad frente a sus acreedores

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Responsabilidad con acreedores	Todo el patrimonio	Todo el patrimonio salvo el fondo de educación y promoción

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.4.1.3. Las diferencias en los derechos de los acreedores del socio.**

El artículo 4 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, establece que los bienes o derechos que resulten necesarios para la continuidad de la actividad profesional no pueden ejecutarse judicial o extrajudicialmente. Así, al ser las aportaciones de los socios de las sociedades cooperativas agrarias necesarias para su actividad, estas son inembargables.

Esta situación también es contemplada por la Ley Estatal de Cooperativas (disposición adicional tercera): “los acreedores personales de los socios no tendrán derecho alguno sobre los bienes de las sociedades cooperativas ni sobre las aportaciones de los socios al capital social, que son inembargables”.

No obstante, los acreedores de los socios, puedan ejercer sus derechos sobre los reembolsos, intereses y retornos que correspondan al socio.

En las sociedades capitalistas convencionales, los títulos sí son embargables.

Tabla 45 - Diferencias en los derechos de los acreedores de los socios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Participaciones embargables	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.2.5. Las diferencias en la administración y gestión.**

#### **3.4.2.5.1. Las diferencias en los órganos de gobierno.**

La asamblea general y el consejo rector en la sociedad cooperativa agraria se corresponden con la junta general y el consejo de administración en las sociedades capitalistas convencionales. La Junta general o la asamblea general definen los objetivos generales y el consejo de administración o el consejo rector es el responsable de dirigir la sociedad a dichos objetivos.

Respecto a la asamblea general, esta tiene un funcionamiento democrático, mientras que en la junta general, la participación se realiza en función del capital. Asimismo, el consejo rector es elegido democráticamente y el consejo de administración en función del capital.

Por otro lado, en las sociedades cooperativas agrarias, el socio tiene derecho a ser elegido para formar parte del consejo rector. Este derecho no existe en las sociedades capitalistas convencionales.

Otra diferencia se da en la figura del órgano de gobierno de las secciones que, respecto a su equivalente en las sociedades capitalistas convencionales (los directores de departamento), tiene autonomía y gestión independiente.

Tabla 46 - Diferencias en los órganos de gobierno

Organo de gobierno	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Junta general / Asamblea general	Decisiones en función del capital	Funcionamiento democrático
Consejo de administración / Consejo rector	Elección en función del capital	Elección democrática
Derecho a formar parte del consejo de administración o consejo rector	No	Sí
Directores de departamento / órganos de gobierno de la sección	Dependen de la asamblea general	Autonomía y gestión independiente

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.5.1.1. La profesionalización de los órganos de gobierno.**

Una crítica constante que se realiza a las sociedades cooperativas se encuentra en la ausencia de una gestión profesionalizada en puestos de responsabilidad (GARCÍA GUTIEREZ, 1993 y 2001; BEL, 2013; VARGAS, 2001; BRIGANTI, 1991). Esto propicia que no se aprovechen las oportunidades de mercado debido, en parte, a una insuficiente mentalidad empresarial de los miembros que forman la organización (GARCÍA GUTIEREZ .2001: p. 198). La necesidad de profesionalización va cobrando importancia a medida que se desarrolla y aumenta de tamaño.

Este comportamiento puede ser debido a que los socios consideran que la inclusión de personal directivo ajeno a la organización puede ser origen de conflictos dentro de la empresa (BEL, 1995; GARCÍA, 2001). En consecuencia, los directivos externos son contemplados por los socios como una amenaza, debido a sus objetivos propios que pueden no coincidir con los de los socios, de forma que en muchos casos no se les permite desempeñar su labor con la independencia que sería deseable (GARCÍA, 2001, p. 218).

Tabla 47 - Diferencias en la profesionalización de los cargos directivos

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Profesionalización de puestos de responsabilidad	Sí	No siempre

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.5.2. El destino de fondos especiales para la educación y promoción.**

En la sociedad cooperativa agrarias es obligatorio dotar un fondo con destino a la educación y formación de los socios así como otros fines sociales definidos por la ley. Este destino puede utilizarse para mejorar internamente (vía formación) y para mejorar de cara al exterior (generando una imagen social corporativa). En la sociedad capitalista convencional no existe obligación de destinar fondos a la educación y formación de los socios.

Si bien la dotación de este fondo tiene un tratamiento fiscal ventajoso al dotarse antes del reparto del resultado y puede darle un uso que puede ser ventajoso, también es cierto que fiscaliza parte de los resultados que podrían llegar a los socios.

Tabla 48 - Diferencias en la dotación de fondos especiales

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Obligación de destinar fondos a la educación y formación de los socios	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.5.3. El asociacionismo cooperativo.**

El Estado fomenta el asociacionismo de las sociedades cooperativas mientras que en las sociedades capitalistas convencionales no existen medidas de fomento a su asociación.

El Estado facilita la asociación libre y voluntaria de las sociedades cooperativas en uniones, federaciones y confederaciones (artículo 117 de la Ley Estatal de Cooperativas). De esta manera, se permite a las sociedades cooperativas asociarse entre sí bajo el mismo principio de cooperación formando cooperativas de segundo grado y ulteriores.

Tabla 49 - Diferencias en el interés para fomentar el asociacionismo

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Existencia de interés para fomentar el asociacionismo	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.2.6. Las diferencias relacionadas con los costes de agencia.**

La sociedad cooperativa, por su forma de organización, tiene facilidad para resolver los problemas de agencia y de costes de transacción. La sociedad capitalista convencional, por su forma de organización, no tiene ventajas para afrontar los costes de agencia y transacción.

Por coste de agencia (JENSEN y MECKLING, 1976) se considera al conjunto de situaciones que se originan cuando un actor económico (el principal), depende de la acción de otro actor (el agente) sobre el que no tiene perfecta información. El conflicto puede surgir cuando los intereses de los propietarios de la empresa (principal) difieren de los de directivos (agentes). Las asimetrías informativas pueden dar lugar a que los agentes que buscan la maximización de su propio beneficio persigan objetivos distintos a los acordados. Por tanto, esta relación de cooperación está marcada por un potencial comportamiento oportunista de los agentes.

La sociedad cooperativa puede ser una forma eficiente para resolver los problemas de agencia y de costes de transacción, así como también de desarrollar recursos y capacidades, o para reducir los inconvenientes asociados a la teoría de derechos de propiedad, en el caso del nivel de especificidad de los activos, ya que por medio de la confianza que genera se puede contribuir a solucionar, o al menos disminuir, los problemas de coordinación y motivación de una organización (MARCUELLOS *et al.*, 2013: p. 218).

Tabla 50 - Diferencias en relación con los costes de agencia

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Facilidad para resolver los costes de agencia	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.3.Las características diferenciadoras con base en los flujos reales.**

#### **3.4.3.1. El principio de homogeneidad de los socios.**

En la sociedad cooperativa la falta de homogeneidad en los socios puede originar problemas en la toma de decisiones. En la sociedad capitalista convencional, la heterogeneidad de los socios no influye en la toma de decisiones. Como ya se ha analizado, el crecimiento añade heterogeneidad a las sociedades cooperativas, con los respectivos problemas que ello conlleva.

Tabla 51 - Diferencias en función de la homogeneidad de los socios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Influencia de una base heterogénea	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.3.2. El principio de subsidiariedad.**

Las sociedades cooperativas agrarias, al asumir el principio de subsidiariedad limitan su crecimiento. Las sociedades capitalistas convencionales no están sujetas al principio de subsidiariedad.

La incidencia de este principio en los flujos reales, se manifiesta en las restricciones de la localización de las sociedades, ya que estas han de estar cerca de las explotaciones de sus socios. Al no deslocalizarse pueden verse limitadas en su crecimiento empresarial (BEL, 1995).

Tabla 52 - Diferencias en relación con el principio de subsidiariedad

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Sujeto a principio de subsidiariedad	No	Sí
Restricciones a la localización	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.3.3. El principio de exclusividad.**

Las sociedades cooperativas pueden establecer con los socios un principio de exclusividad. Las sociedades capitalistas convencionales no incluyen ningún principio de exclusividad.

Esta regla de la exclusividad supone para los socios una renuncia a la libertad de elegir en cada momento las operaciones comerciales que más les interesen, ya sea como empresarios, o como consumidores (BALLESTERO 1990). De esta forma se solucionan dos problemas (BEL 1995: p. 203):

- Mantener los niveles de ocupación óptimos.
- Evitar que vendan productos de calidad a terceros y entreguen los de peor calidad.

Esta medida es muy utilizada en las sociedades cooperativas agrarias de cara a defender sus intereses comunes frente a los individuales. En las sociedades capitalistas convencionales, con carácter general, no hay ninguna limitación en cuanto a la entrega de producción en exclusiva ya que la mercancía entregada se realiza en condición de proveedor, no en condición de socio-proveedor. Esto puede suponer que los socios que además sean proveedores operen en su beneficio propio y no en el de la sociedad, lo que desde la consideración de una perspectiva global, puede perjudicar a una gran parte de los socios en beneficio de unos pocos.

Tabla 53 - Diferencias respecto al principio de exclusividad

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Posibilidad de establecer el principio de exclusividad	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.



#### **3.4.3.4. Las diferencias en la productividad de los factores como consecuencia de la participación.**

Las sociedades cooperativas agrarias, por su forma de organización facilitan la motivación del socio en su participación en los flujos de producción así como de los socios trabajadores. Las sociedades capitalistas convencionales, según su organización tradicional, no facilitan la motivación del empleado.

Siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ (1988, 1989), en las sociedades cooperativas se genera un incremento de la productividad ya que el trabajador, proveedor o consumidor (según el caso) está más implicado, más cómodo, más motivado y más capacitado para que obtenga cada vez mejores resultados. Esta mejora de las relaciones con los trabajadores y los proveedores, en comparación con las empresas capitalistas convencionales, suele materializarse en un aumento de la productividad, un mejor manejo en situaciones de riesgo o de crisis, mejor imagen corporativa y menor tasa de absentismo, entre otras ventajas.

Tabla 54 - Diferencias en la productividad de los factores como consecuencia de la participación

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Motivación e implicación del socio con los objetivos de la sociedad	Normal	Alta

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.3.5. Las operaciones con terceros no socios.**

En las sociedades cooperativas existe un límite a las operaciones con terceros no socios. En las sociedades capitalistas convencionales no existe tal limitación.

La esencia de la sociedad cooperativa, por su carácter mutualista, es realizar las operaciones cooperativizadas con los socios (FERNÁNDEZ, 2001: p. 253). No obstante, las sociedades cooperativas pueden realizar operaciones propias de su actividad con terceros que no sean socios, siempre y cuando cumplan las condiciones que para estos casos dispone la ley (artículo

4 de la Ley Estatal de Cooperativas), lo cual dependerá de la clase de sociedad cooperativa de que se trate.

- Las sociedades cooperativas agrarias no podrán realizar operaciones con terceros por importe superior al 50 por ciento de las que realicen con sus socios, salvo autorización expresa y con los límites que fije la Consejería u órgano competente (artículo 93.4 de la Ley Estatal de Cooperativas).
- Las sociedades cooperativas de consumidores y usuarios podrán operar con terceros, en principio, sin límite, siempre y cuando se establezca esta posibilidad en sus Estatutos Sociales (artículo 88.2 de la Ley Estatal de Cooperativas).

Tabla 55 - Limite de las operaciones con terceros según la clase de sociedad cooperativa

<b>Tipo de sociedad cooperativa</b>	<b>Limite</b>
Agrarias	Máximo 50% de las operaciones con socios
Consumidores y usuarios	En principio sin límite

Fuente: Elaboración propia.

Según CARRERAS (2011, p. 63) este límite parece excesivo para las sociedades cooperativas agrarias y se deberían reducir en lo posible las restricciones a la libre realización de operaciones con terceros no socios, en aras de su fortalecimiento empresarial, y sin que ello conlleve la pérdida de la consideración de la sociedad cooperativa como fiscalmente protegida. Los que opinan que los límites son demasiado estrechos alegan las siguientes razones:

- La ausencia de un principio mutualista entre los principios cooperativos proclamados por la Alianza Cooperativa Internacional (LLOBREGAT, 1999);
- La necesidad de consolidar empresarialmente a la sociedad cooperativa considerando que la supervivencia de la sociedad cooperativa en este medio pasa por su necesaria apertura al mercado para aumentar su defensa ante la competencia global (CARRERAS 2011).

A partir de los resultados de VARGAS (2004) y su tratamiento por CARRERAS (2011) se concluye que cuanto mayor porcentaje representan las operaciones con terceros no socios respecto del total, el dinero neto percibido por el socio de la sociedad cooperativa va siendo

cada vez menor. Por tanto, desde un punto de vista individual, al socio cooperativista no parecería interesarle abrir cada vez más la sociedad cooperativa a realizar operaciones con terceros no socios. No obstante, desde una perspectiva más amplia, CARRERAS aboga por la apertura, ya que ello hace a la sociedad cooperativa más fuerte y preparada para competir en un entorno global (CARRERAS 2011, p. 72).

Tabla 56 - Diferencias en la actividad con terceros

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Limite de operaciones con terceros no socios	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.3.6. La existencia de secciones.**

Las sociedades cooperativas agrarias permiten el uso de secciones (artículo 5 de la Ley Estatal de Cooperativas), que gozan de independencia de gestión. Las sociedades capitalistas convencionales aunque puedan organizarse en departamentos especializados tienen características muy distintas.

La principal ventaja de la existencia de secciones es que facilita la homogeneidad de los socios, de modo que la toma de decisiones sea más eficiente (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1994; BEL, 1995; MORALES, 1996; VARGAS, 2001), así, BEL (1995: p 160) presenta la posibilidad de acometer procesos de desconcentración empresarial para posteriormente concentrar unidades homogéneas. Por tanto, la existencia de secciones proporciona un instrumento de gestión que no poseen las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 57 - Diferencias en la constitución de secciones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Secciones con gestión independiente	Rara vez	Habitual

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.4.Las características diferenciadoras con base en los flujos financieros.**

#### **3.4.4.1. Introducción.**

En este epígrafe, se analizan las diferencias en la toma de decisiones entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales desde la perspectiva de los flujos financieros.

La Ley Estatal de Cooperativas regula en su capítulo V el régimen económico de la sociedad cooperativa que constituye el elemento de mayor diferenciación, junto con el principio de democracia, respecto a las sociedades capitalistas convencionales.

En el régimen económico se tratan los siguientes aspectos:

- Capital social.
- Aportaciones obligatorias y voluntarias.
- Remuneración de aportaciones y su actualización.
- Transmisión y reembolso de aportaciones.
- Reducción del capital social.
- Las reservas.
- Medios de financiación.
- Desarrollo de la actividad cooperativizada con no socios (operaciones con terceros).
- Determinación de los resultados del ejercicio.
- Tipos de resultados (cooperativos y resultados extracooperativos).
- Distribución de excedentes y beneficios.
- Aspectos contables.

Hay aspectos económicos que quedan afectados por los principios cooperativos de diferente modo:

- Aspectos estructurales: los principios afectan a la estructura financiera.
- Aspectos funcionales: los principios afectan al funcionamiento económico en un sentido amplio).

Esas particularidades no afectan a los objetivos económicos y empresariales que fijan sus socios ni a los principios económicos que deben guiar la gestión empresarial. Las particularidades en el denominado régimen económico derivan:

- De los principios cooperativos.
- De cómo aplican las distintas leyes los principios cooperativos.
- De otras disposiciones legales que son fruto de la concepción jurídica de la sociedad cooperativa en el derecho español.

#### **3.4.4.2. El objetivo económico-financiero.**

El objetivo de la sociedad cooperativa agraria, al igual que el de la sociedad capitalista convencional, es el de hacer máximo el valor de la empresa para los socios. La diferencia estriba en que en las sociedades capitalistas convencionales el socio solo participa en el flujo financiero y, por tanto, lo que procura hacer es máximo el valor de la contraprestación financiera. Mientras, en la sociedad cooperativa agraria, el socio participa en todos los procesos, por lo que su objetivo es hacer máximo el valor de todas las contraprestaciones que han de recibir por su participación en la sociedad (vía rentabilidad económica y rentabilidad financiera).

Siguiendo a GARCÍA-GUTIÉRREZ, como los objetivos económicos y financieros están relacionados se ha de preestablecer la rentabilidad financiera en términos relativos, y ésta debe ser igual para todos y cada uno de los socios (porque hay una referencia objetiva que es el mercado financiero). Así, se elimina la aleatoriedad de la rentabilidad financiera y queda sólo la rentabilidad económica, expresada en términos absolutos y sometida a riesgo.

No obstante, es conveniente destacar que los retornos son sólo los residuos de la rentabilidad económica de los socios, ya que ésta es generalmente anticipada a través del proceso contable del incremento de los costes o de la reducción de los precios de venta, según que los socios sean proveedores o consumidores, respectivamente GARCÍA-GUTIÉRREZ (2002). De esta manera, la principal ventaja de las sociedades cooperativas es poder anticipar la rentabilidad económica y minimizar los costes fiscales así como tener cierta libertad para dotar los fondos obligatorios

Tabla 58 - Diferencias en relación con el objetivo económico

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Objetivo económico financiero	Máxima rentabilidad financiera	Máxima rentabilidad económica y financiera
Posibilidad adelantar rentabilidad	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.2.1. La ausencia de fin de lucro.**

La literatura en materia de sociedades cooperativas frecuentemente las atribuye la ausencia del ánimo de lucro. Sin embargo, este es un error que se origina de la confusión de conceptos (lucro con explotación, con beneficio), de la intencionalidad política, y de la ignorancia de los principios cooperativos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1992).

Efectivamente, la sociedad cooperativa no puede asemejarse a ese tipo de organizaciones (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1998-1999: pp. 175-176). La sociedad cooperativa es una empresa en la que unos socios no pueden lucrarse a costa de los otros, por principio cooperativo; lo que no obsta para que pretenda conseguir beneficios, tan grandes como sea posible, para distribuirlos (con justicia) entre los socios, de acuerdo con el principio empresarial de rentabilidad.

Tabla 59 - Diferencias en ánimo de lucro

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Ánimo de lucro en el entorno	Sí	Sí
Ánimo de lucro entre los socios	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.2.2. Los objetivos intermedios.**

Partiendo del objetivo final de hacer máximo el valor de la empresa, desde la perspectiva de la sociedad cooperativa agraria de proveedores, se busca que los aprovisionamientos sean lo más altos posible.

En la sociedad capitalista convencional, se intenta hacer los costes de aprovisionamientos, como el resto de costes, mínimos.

Tabla 60 - Diferencias en los objetivos intermedios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Objetivo sobre costes de aprovisionamientos	Mínimos	Máximos

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.3. Los fondos obligatorios.**

##### **3.4.4.3.1. El fondo de reserva obligatorio (FRO).**

Según SABATÉ (2000) se puede asimilar el fondo de reserva obligatorio al papel de la reserva legal en las sociedades capitalistas convencionales pues se dota obligatoriamente en cada ejercicio económico y es irrepartible entre los socios (artículo 59.1 de la Ley Estatal de Cooperativas). Sin embargo, presenta muchas diferencias tanto en la forma como en el fondo, tanto en su dotación como en su reparto.

En las sociedades capitalistas convencionales, antes de proceder al reparto de beneficios es requisito obligatorio destinar a la reserva legal el equivalente al 10 por ciento del beneficio, al menos hasta que dicha reserva alcance el 20 por ciento del capital social (artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital).

Además, solo se pueden repartir dividendos con cargo a beneficios si el valor del patrimonio neto contable no es, a consecuencia del reparto, inferior al capital social (artículo 273 de la Ley de Sociedades de Capital). La reserva legal, mientras no supere el límite indicado en la Ley, solo podrá destinarse a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

Como se ha estudiado anteriormente, el porcentaje de dotación al fondo de reserva obligatorio en las sociedades cooperativas es mayor que el de las sociedades capitalistas convencionales y además, excepto en la legislación andaluza, se dota de forma ilimitada y no condicionado a alcanzar un determinado porcentaje del capital social<sup>149</sup>.

Por su parte, es preciso destacar que de los resultados de las actividades cooperativizadas con terceros y los resultados extracooperativos, se dota el 50 por ciento al fondo de reserva obligatorio. Como no puede ser de otra manera, esto sólo ocurre en las sociedades cooperativas en la medida que han de diferenciar su actividad y no en otro tipo de empresas.

Otra diferencia que es necesario tener en cuenta para diferenciar las empresas que se comparan es que el fondo de reserva obligatorio se dota antes de impuestos, por lo que tiene un tratamiento fiscal más ventajoso que las dotaciones a la reserva legal en las empresas capitalistas convencionales.

Por último, reseñar el carácter irrepartible del fondo incluso en caso de liquidación lo que conlleva una desprotección de los socios que se han visto perjudicados por la dotación al fondo mientras la sociedad cooperativa estaba funcionando.

Tabla 61 - Diferencias en la dotación de fondos obligatorios "semejantes"

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Dotación por las actividades "corrientes"	10%	20%
Límite a las dotaciones	20% capital social	No existe
Contabilización para la sociedad	Antes de repartir beneficios	Antes de pagar impuestos
Efecto fiscal en la sociedad	Tributa	No tributa
Reparto si liquidación de la sociedad	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

<sup>149</sup> Nótese que el capital social de las sociedades cooperativas es variable por lo que conllevaría muchas dificultades si se dotara el fondo condicionado a alcanzar un porcentaje de la cifra de capital social. Al respecto puede verse: BEL y LEJARRIAGA (2009).



#### **3.4.4.3.2. El fondo de educación y promoción (FEP).**

La sociedad cooperativa agraria tiene la obligación de dotar el fondo de educación y promoción, obligación que no tienen las sociedades capitalistas convencionales.

La dotación al fondo es fiscalmente beneficiosa porque se dota antes de impuestos y da la posibilidad de financiar el desarrollo de un conjunto actividades que en la mayoría de los casos no serían realizadas por ningún otro agente económico. No obstante, para los socios, supone una retención de unos recursos sobre los que no puede decidir su destino libremente.

Tabla 62 - Diferencias en la dotación de fondos especiales

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Dotación fondo de educación y promoción	Voluntaria	Obligatoria

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4. El capital social.**

Las participaciones en el capital de los socios de las sociedades cooperativas agrarias no son equiparables a las acciones de las sociedades capitalistas convencionales, pues los derechos de los miembros en estas últimas no se miden en ningún caso por su participación en la empresa. “El capital social en las sociedades cooperativas es un factor instrumental y no de finalidad única o primordial”. No obstante, el capital es necesario en todo tipo de sociedades para poder desarrollar una actividad que le dirija al cumplimiento de sus objetivos (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999).

La peculiar función del capital social en las sociedades cooperativas es distinta de la que asume en otras formas societarias. En concreto, las aportaciones en concepto de capital social no otorgan el ejercicio del poder o gobierno de la sociedad. Dentro de la sociedad cooperativa se concibe al capital social como instrumento –necesario pero no imprescindible- de producción, lo que se concreta en su remuneración limitada (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2002).

También existen otras disparidades derivadas de esta peculiar función del capital en las sociedades cooperativas y que son tratadas a continuación.

#### **3.4.4.4.1. El capital social mínimo.**

El capital social mínimo de las sociedades cooperativas agrarias depende de la legislación. Así, la Ley Estatal de Cooperativas no establece un capital por debajo del cual la sociedad debe dejar de funcionar aunque si lo establecen algunas leyes autonómicas. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales viene establecido por Ley.

Las leyes autonómicas que regulan el capital social mínimo lo suelen fijar en los 3.000€, como es el caso de la Ley de Cooperativas Extremeña o Vasca, aunque en otros caso puede variar, como es el caso de la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid que fija el capital mínimo en 1.800€.

De esta manera, en las sociedades limitadas el capital social mínimo es de 3.000€ y debe desembolsarse íntegramente, al igual que en su ampliación. Se divide en participaciones sociales que se pueden representar por medio de títulos o anotaciones en cuentas. En las sociedades anónimas el capital mínimo es de 60.000€ debiendo desembolsarse el 25 por ciento en el momento de su constitución y el resto en cinco años.

Tabla 63 - Diferencias en el capital mínimo de constitución

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Capitales mínimos para constituir la sociedad	60.000€ (sociedad anónima)	Ninguno (Ley Estatal de Cooperativas)
	3,000€ (sociedad limitada)	Varía (Leyes Autonómicas)

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.2. El carácter variable del capital social.**

En las sociedades cooperativas agrarias el capital social es variable debido a su carácter de exigible por los socios, independientemente que la asamblea general pueda aprobar una reducción del capital social. En las sociedades capitalistas convencionales, el capital social es fijo (salvo posibles acuerdos de la asamblea general).

Así pues, en virtud del principio de libre adhesión y baja voluntaria (principio de puertas abiertas) el capital aumenta con la entrada de nuevos socios al recibir nuevas aportaciones y disminuye con la salida de socios al tener que devolver las aportaciones realizadas. El problema de la variabilidad del capital no viene por los aumentos, sino por las disminuciones.

En consecuencia, las disminuciones, independientemente que su devolución se establezca en un plazo determinado o que sobre esas cantidades se efectúen algún tipo de penalización, determinan al capital social como una partida exigible, por lo que no es un recurso propio sino ajeno, en consecuencia, no ofrece la misma garantía frente a terceros que otras sociedades (PISÓN *et al.*, 1997).

Del mismo modo, también existe riesgo de descapitalización ante una salida masiva de socios que pueda llevar a la sociedad cooperativa agraria a unos niveles de capital social que hagan inviable el cumplimiento de su objeto social.

Tanto las antiguas ley de sociedades anónimas y la ley de sociedades de responsabilidad limitada como la actual ley de sociedades de capital, prevén con carácter general la estabilidad del capital social en defensa de los intereses de socios y acreedores. Para algunos autores ese principio carece de vigencia ya que el desarrollo legal y práctico de las variaciones del capital es cada vez más rico en modalidades y posibles combinaciones (PASTOR, 2002:p. 44, ESPÍN, 1997: p. 22). Otros autores hablan de un principio de variabilidad condicionada (PÉREZ DE LA CRUZ, 1973:p. 53).

No obstante, en las sociedades capitalistas convencionales, el capital tiende a mantenerse constante, a menos que se tomen acuerdos de reducción o ampliación de capital. Por lo general para las sociedades capitalistas convencionales se considera que el capital es fijo.

Tabla 64 - Diferencias en la estabilidad del capital social

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Estabilidad del capital social	Fijo	Variable
Decisiones sobre la disminución del capital social	Junta general de accionistas o mandato legal	Socio y asamblea general

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.2.1. Las diferencias derivadas del carácter variable del capital social.**

##### **3.4.4.2.1.1. El capital social como garantía ante terceros.**

Como ya se ha ido anticipado, la función de garantía es la que caracteriza al capital social como cifra de retención del patrimonio de la sociedad reservada a los acreedores, y que constituye la contraprestación a la responsabilidad limitada de los socios.

En la sociedad cooperativa tiene esta función el capital social mínimo (PASTOR, 2002: p.75) si así se exige, en la medida que constituye un límite a la variabilidad (FAJARDO, 1997: p. 57), pero no cumple esa función con carácter general ya que no es una cifra estática. La verdadera garantía para los acreedores son los fondos propios con el que la sociedad pueda responder de las obligaciones contraídas (MARTÍN *et al.*, 2007: pp. 99-100).

Las sociedades capitalistas convencionales, con responsabilidad limitada, ofrecen por tanto una garantía a través de sus recursos propios, y en concreto a través de la estabilidad de su cifra de capital social, lo que no ocurre de igual forma en las sociedades cooperativas.

Tabla 65 - Diferencias en el capital social como garantía ante terceros

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Capital social como garantía ante terceros.	Cierto	Incierto

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.2.1.2. La descapitalización de la sociedad.**

La descapitalización de la sociedad cooperativa se da ante una significativa devolución de aportaciones sociales debido a la salida de socios. Según JULIÁ (1993: p. 53) el “escaso compromiso financiero por aportaciones de capital de los socios constituye uno de los elementos causantes del bajo nivel de financiación” y por tanto, del riesgo de descapitalización. En el caso de la sociedad capitalista convencional, esta sólo se puede descapitalizar por la imputación de pérdidas al patrimonio neto.

Tabla 66 - Diferencias en el riesgo de descapitalización

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Riesgo de descapitalización	Escaso	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.2.2. Las diferencias en las operaciones sobre el capital social.**

##### **3.4.4.4.2.2.1. Las fusiones de sociedades cooperativas.**

Las sociedades cooperativas de segundo grado pueden integrar en calidad de socios a otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios, así como a los socios de trabajo (artículo 77.1 de la Ley Estatal de Cooperativas). Además el mismo artículo, establece una limitación que salvo en el caso de sociedades conjuntas de estructura paritaria, ningún socio de estas sociedades cooperativas podrá tener más del 30 por ciento del capital social de la misma.

Esto supone un límite que no poseen las sociedades capitalistas convencionales, que disponen de total libertad para agruparse y establecer colaboraciones entre ellas siempre que, obviamente, respeten la normativa relativa a la forma de agrupación o colaboración que establezcan (precios de transferencia, operaciones vinculadas, etcétera).

Por otro lado, en el caso de transformación y absorción de la sociedad cooperativa, existe la posibilidad de que el socio (o sociedad cooperativa) si está disconforme con los acuerdos (artículo 77.5 Ley Estatal de Cooperativas) se separe del proceso. Esta posibilidad no se contempla en las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 67 - Diferencias en la integración empresarial

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Fácilidad legal para integrarse	No	Sí
Limitaciones en la integración	No	Sí
Libertad del socio disconforme para separarse	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.2.2. La obligación de disolución de la sociedad.**

En caso de que en los estatutos se fije un capital social, o que éste sea exigido por la ley autonómica a la que se acoja la sociedad cooperativa (3.000€ en la mayoría ellas), y como consecuencia de devoluciones de aportaciones a socios el capital social fuese menor del estipulado en los estatutos o en dicha ley, se prevé un periodo de un año (artículo 45 de la Ley Estatal de Cooperativas) en el que la sociedad cooperativa debe volver a alcanzar ese capital social mínimo. De no conseguirlo, debe proceder a su disolución.

Tabla 68 - Diferencias en la obligación legal de disolución

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Existe obligación de disolver la sociedad por no alcanzar el capital social establecido	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.2.2.3. La liquidación de las sociedades cooperativas.**

En las sociedades capitalistas convencionales, el haber social resultante de su liquidación se reparte a los socios, participando éstos en el valor residual de los activos de la sociedad una vez deducidos sus pasivos.

En las sociedades cooperativas agrarias debido su carácter social, en el momento de su liquidación el socio recupera el importe de las aportaciones, actualizadas en su caso, una vez abonadas o deducidas las cantidades previstas en la ley<sup>150</sup>. El haber líquido sobrante, si lo hubiere, se destina a la sociedad cooperativa o entidad federativa que figure expresamente recogida en los estatutos o que se designe por acuerdo de la Asamblea General<sup>151</sup>.

Tabla 69 - Diferencias en la liquidación de la sociedad

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Destino del haber tras la liquidación de la sociedad	Socios	Nunca socios

Fuente: Elaboración propia.

<sup>150</sup> Fundamentalmente el fondo de reserva obligatorio y el fondo de educación y promoción.

<sup>151</sup> Las distintas leyes autonómicas pueden establecer la obligación de poner el haber líquido sobrante a disposición de la Administración Pública u otro órgano designado por las distintas leyes, como es el caso de la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, que establece dicho extremo a favor del Consejo Andaluz de Cooperación con carácter imperativo.

### **3.4.4.4.3. La participación del socio en el capital de la sociedad cooperativa.**

#### **3.4.4.4.3.1. El régimen de aportaciones.**

##### **3.4.4.4.3.1.1. Las aportaciones obligatorias.**

En las sociedades cooperativas agrarias se pueden establecer cuotas de ingresos y/o periódicas, que no integrarán el capital social ni serán reintegrables (artículo 52.1 de la Ley Estatal de Cooperativas).

Los estatutos fijan la aportación obligatoria mínima, aunque pueden ser proporcionales a la actividad y al tipo de socio en la sociedad cooperativa (artículo 46.1 de la Ley Estatal de Cooperativas). De forma similar se pueden establecer cuotas periódicas para su utilización en determinados gastos o inversiones. Se establecen de forma libre por parte de la sociedad cooperativa en función de sus necesidades. Éstas tampoco se integran en el capital social y no son reintegrables.

La cuota obligatoria mínima que se exige a los nuevos socios, y salvo alguna excepción, se caracteriza por estar limitada en su cuantía. Las limitaciones legales de la cuota de ingreso pretenden evitar que estas cuotas se utilicen para obstaculizar o incluso impedir la entrada de nuevos socios a la sociedad cooperativa. En comparación con este último punto, en las sociedades capitalistas convencionales, cuando alguien quiere entrar a ser socio, lo hace a precio de mercado, por lo que no existe un límite.

Por otro lado, las aportaciones sociales pueden ser acumulables o divisibles pero nunca tendrán la consideración de títulos valores, con todas las consecuencias que ello implica como por ejemplo no cotizar en la Bolsa de Valores (FERNÁNDEZ, 2001: p. 279).



Tabla 70 - Diferencias en el régimen de aportaciones

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Existencia de cuotas periódicas no reintegrables	No	Puede ser
Existencia de un límite al importe de aportaciones para nuevos socios	No. Depende del mercado	Sí
Consideración de las aportaciones de título o valor bursátil	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.3.1.2. Las cuotas de ingreso.**

La cuota de ingreso, se articula como otro instrumento financiero, equivalente a la prima de emisión o al derecho de suscripción preferente en las sociedades capitalistas convencionales y se genera con el ánimo de evitar la disminución del valor real de las participaciones como consecuencia de la nueva emisión, ya que las nuevas participan de las reservas acumuladas.

En las sociedades capitalistas convencionales no es obligatorio acudir a las ampliaciones de capital, si bien, se produce un efecto dilución en la capacidad decisoria al tener menos votos con las mismas acciones.

Tabla 71 - Diferencias en el efecto dilución

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Existe efecto dilución	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.3.1.3. El límite a las aportaciones de los socios.**

La participación de los socios en el capital social de la sociedad cooperativa agraria está limitada por la Ley Estatal de Cooperativas (artículo 45.6), aunque puede variar según las diferentes leyes. Los motivos según GARCÍA-GUTIÉRREZ (1987: p. 205) pueden ser dos:

- Reducir la dependencia de la empresa respecto de sus socios como consecuencia de la descapitalización que conlleva su baja.
- Reducir el poder que le puede conferir a un socio una presencia significativa en el capital social.

Asimismo, se establece que la participación de los socios en el capital debe ser equitativa. En la medida que se establezca que las aportaciones financieras sean las mismas para todos los socios no se aprovecha la posible mayor capacidad financiera de algunos de ellos. (GÓMEZ *et al.*, 2006: p. 40).

En las sociedades capitalistas convencionales no existe ninguna limitación a la tenencia de participaciones de la sociedad.

Tabla 72 - Diferencias en el límite de aportaciones a los socios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Existencia de un límite a la participación en el capital social	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4.3.2. La liquidación de participaciones.**

En caso de baja del socio, el reembolso de las aportaciones se regula en los Estatutos y en caso de baja no justificada pueden establecerse deducciones sobre el importe resultante de la liquidación de las aportaciones obligatorias (artículo 51.1 de la Ley Estatal de Cooperativas). En las sociedades capitalistas convencionales se liquidan en el mercado a su propio valor de mercado.

Tabla 73 - Diferencias en la liquidación de las participaciones

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Liquidación de las participaciones	Según mercado	Según estatutos

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.4. La transmisión de participaciones.**

Las aportaciones al capital social tienen un carácter personal en las sociedades cooperativas agrarias, son nominativas y no pueden negociarse ni cederse. En las sociedades capitalistas convencionales la transmisión voluntaria de participaciones entre cualquier persona es libre, salvo que los estatutos establezcan lo contrario. Puede requerirse consentimiento previo de la sociedad en ciertos casos. Por lo general son más fácilmente transmisibles dichas participaciones que en las sociedades cooperativas (SALAZAR, 2008).

Tabla 74 - Diferencias en la transmisión de participaciones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Trasmisión de participaciones	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5. Los resultados cooperativos y el reparto del beneficio.**

##### **3.4.4.5.1. El régimen fiscal de las sociedades cooperativas.**

Las sociedades cooperativas agrarias tienen un régimen especial que mejora su fiscalidad si cumple ciertas características. En las sociedades capitalistas convencionales no existe ningún régimen fiscal especial.

Las ventajas fiscales que tienen las sociedades cooperativas son las siguientes:

- Base imponible: Las sociedades cooperativas tributan en el Impuesto sobre Sociedades. La base imponible se compone de resultados cooperativos y resultados extracooperativos. El 50 por ciento de la parte de unos y otros que se destine obligatoriamente al fondo de reserva obligatorio es deducible de la base imponible.
- Tipo de gravamen: La parte de la base imponible que corresponde a los resultados cooperativos tributa al 20 por ciento (al 25 por ciento para las cooperativas de crédito) y la parte que corresponde a los resultados extracooperativos tributa al tipo general.

- **Libertad de amortización:** Excepto las cooperativas de crédito, gozan de libertad de amortización los elementos del activo fijo nuevos que hayan sido adquiridos en el plazo de 3 años a partir de la inscripción en el Registro de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, o, en su caso, de las Comunidades Autónomas.

La cantidad fiscalmente deducible en concepto de libertad de amortización, una vez practicada la amortización normal de cada ejercicio en cuantía no inferior a la mínima, no podrá exceder del importe del saldo de la cuenta de resultados cooperativos disminuido en las aplicaciones obligatorias al fondo de reserva obligatoria y participaciones del personal asalariado.

- **Compensación de pérdidas:** Si la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar los tipos de gravamen correspondientes a las bases imponibles derivadas de los resultados cooperativos y extracooperativos, positivas o negativas, resultase negativa, su importe podrá compensarse por la sociedad cooperativa con las cuota íntegras positivas de los periodos impositivos que concluyan en los quince años inmediatos y sucesivos. Este procedimiento sustituye a la compensación de bases imponibles negativas prevista en el artículo 25 Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (TRLIS, en adelante Ley de Impuesto de Sociedades) y por tanto, no resultarán de aplicación a las sociedades cooperativas las limitaciones establecidas a la compensación de bases imponibles negativas.
- **Sobre el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados** están exentas en un 99 por ciento.

Tabla 75 - Diferencias en el régimen fiscal

<b>Característica</b>	<b>Ventaja fiscal</b>
Fondos de reserva obligatorios	Deducible de la base imponible
Gravamen	Especial bonificado para resultado cooperativo
Amortización	Libre
Compensación de pérdidas	Ventajosa
Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)	Exento 99%

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 76 se exponen las ventajas fiscales en los diferentes tipos de impuestos para las sociedades cooperativas en general en comparación con las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 76 - Ventajas fiscales en función del tipo de impuesto

Impuesto	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
	Beneficio Fiscal	
Impuesto sobre Sociedades (Ley 27/2014)	No	Sí
Impuesto sobre Bienes Inmuebles (Real Decreto Legislativo 2/2004)	No	Sí
Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (Real Decreto Legislativo 2/2004)	No	No
Impuesto sobre el Valor Añadido: R. General (Ley 37/1992)	No	No
ITP y AJD (Real Decreto Legislativo 1/1993)	No	Sí
Impuesto sobre Actividades Económicas (Real Decreto Legislativo 2/2004)	Sí (si facturación menor un millón de euros)	Sí
Impuesto Especial sobre ventas minoristas de hidrocarburos	No	No (excepto si vende hidrocarburos)

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.1.1. Las clases de resultados.**

En las sociedades cooperativas agrarias, el resultado obtenido tiene un distinto tratamiento dependiendo de su origen. En las sociedades capitalistas convencionales, el tratamiento fiscal y contable del resultado es el mismo, independientemente de su origen. Estas diferencias en la sociedad cooperativa agraria suponen la aplicación de tipos de gravamen diferentes según el origen del resultado. Los resultados no cooperativos no tienen la bonificación sobre el gravamen que tienen los resultados cooperativos.

Tabla 77 - Diferencias en la clase de resultado

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Tratamiento fiscal diferente en función del origen del resultado	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.4.5.1.2. Las sociedades cooperativas protegidas.**

Para las sociedades cooperativas especialmente protegidas (sociedades cooperativas de trabajo asociado, sociedades cooperativas agrarias, sociedades cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, sociedades cooperativas del mar y sociedades cooperativas de consumidores y usuarios) existen incentivos fiscales adicionales que no tienen las sociedades capitalistas convencionales. Las ventajas que tienen las sociedades cooperativas especialmente protegidas son (AGENCIA TRIBUTARIA, 2015 2):

- Con carácter general: bonificación del 50 por ciento de la cuota íntegra minorada previamente, en su caso, por las cuotas negativas de ejercicios anteriores pendientes de compensar.
- Para las sociedades cooperativas de trabajo asociado que cumplan determinados requisitos: bonificación del 90 por ciento (durante 5 años) de la cuota íntegra.
- Para las explotaciones agrarias asociativas prioritarias: bonificación del 80 por ciento de la cuota íntegra.

Tabla 78 - Diferencias en la existencia de regímenes fiscales especiales

<b>Tipo sociedad cooperativa</b>	<b>Bonificación cuota íntegra</b>
General	0,5
Trabajo asociado (cumpliendo requisitos)	90% (durante 5 años)
Explotaciones agrarias	0,8

Fuente: Elaboración propia.

Estas condiciones especiales suponen una mejora adicional al tipo de gravamen final en las sociedades cooperativas especialmente protegidas.

Tabla 79 - Diferencias en el régimen fiscales especial

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Régimen de especial protección fiscal	No	Algunas

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.4.5.1.3. Los gravámenes en el impuesto de sociedades<sup>152</sup>.**

En las sociedades cooperativas agrarias los resultados cooperativos, resultados extracooperativos y extraordinarios tienen un tratamiento diferente. Además, tributan a tipos de gravamen diferentes a las sociedades capitalistas convencionales.

En las sociedades capitalistas convencionales el resultado económico tiene el mismo tratamiento fiscal y contable independientemente de donde se origine (actividad ordinaria de su actividad habitual o extraordinaria como podría ser la venta de inmovilizado). Respecto al tipo general, la diferencia en el gravamen puede consultarse en las tablas 80 y 81.

Tabla 80 - Los tipos de gravamen para los años 2013 y 2014

<b>Sujeto pasivo</b>	<b>Tipo de gravamen</b>	<b>Tipo</b>
Tipo general		30%
Entidades de nueva creación excepto que tributen a un tipo inferior, aplicarán esta escala el primer período con base imponible positiva y el siguiente.	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	15%
	Resto	20%
Entidades con cifra de negocio < 5M€ y plantilla < 25 empleados, que tributen al tipo general con condiciones	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	20%
	Resto	25%
Empresas Reducida Dimensión (cifra negocio < 10M€), excepto que tributen a tipo diferente del general	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	25%
	Resto	30%
Cooperativas fiscalmente protegidas	Resultado cooperativo	20%
	Resultado	30%

Fuente: Agencia Tributaria (2015), Tipos en el 2013 y 2014

<sup>152</sup> Para consultar un esquema ampliado del Impuesto de Sociedades ver GUADAÑO (2001), GARZÓN (2015) y GARRIDO *et al.* (2015).

Tabla 81 - Los tipos de gravamen para los años 2015 y 2016

Sujeto pasivo	Tipo de gravamen	Tipo 2015	Tipo 2016
Tipo general		28%	25%
Entidades de nueva creación excepto que tributen a un tipo inferior, aplicarán esta escala el primer período con base imponible positiva y el siguiente.	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	15%	15%
Entidades con cifra de negocio < 5M€ y plantilla < 25 empleados		25%	25%
Empresas Reducida Dimensión (cifra negocio < 10M€), excepto que tributen a tipo diferente del general	Parte de Base Imponible hasta 300.000 €	25%	25%
	Resto	28%	25%
Cooperativas fiscalmente protegidas	Resultado cooperativo	20%	20%
	Resultado extracooperativo	28%	25%

Fuente: Agencia Tributaria (2015). Tipos en el 2015 y 2016.

#### **3.4.4.5.1.4. La contabilidad en los resultados.**

En la sociedad cooperativa agraria, por lo general, existe un sistema especial de contabilidad de los resultados. En las sociedades capitalistas convencionales la contabilidad es única.

En la sociedad cooperativa agraria debe distinguirse en contabilidad las operaciones realizadas con socios de las realizadas con terceros no socios. Esto es debido al diferente régimen legal y tributario de ambos rendimientos. La distinción contable es necesaria si la sociedad cooperativa se acoge al régimen fiscal de sociedades cooperativas fiscalmente protegidas y opera con terceros.

Se puede optar por llevar una contabilidad sin distinguir entre ambos resultados, opción que debe constar en los estatutos, en cuyo caso pierde esa condición de protegida (artículo 57.4 de la Ley Estatal de Cooperativas). Perder la clasificación de protegida no implica perder la calificación como sociedad cooperativa, siempre que cumplan con los preceptos reguladores del régimen económico. En caso de contabilización conjunta no se regula un criterio para la distribución del resultado total, por lo que se puede interpretar que es de aplicación el criterio establecido para el reparto del resultado cooperativo, teniendo en consideración las importantes



implicaciones que esta medida tiene en la dotación de los fondos obligatorios y en el reparto del resultado disponible (FERNÁNDEZ, 2001) <sup>153</sup>.

Tabla 82 - Diferencias en la contabilidad

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Contabilidad de los resultados	Única	Distigue entre resultado cooperativo y no cooperativo

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.2. La distribución del excedente.**

La distribución del resultado en las sociedades cooperativas agrarias es proporcional a la participación en la actividad cooperativizada.

En las sociedades capitalistas convencionales la distribución del excedente depende del capital aportado y de las características de las acciones o participaciones que se posean (artículo 27, 95 y 99 de la Ley de Sociedades de Capital). En las sociedades cooperativas agrarias se distribuyen los excedentes en proporción a la actividad cooperativizada (artículo 58.4 de la Ley Estatal de Cooperativas). Es decir, la remuneración de la participación de los socios en el proceso de producción y distribución resulta de repartir proporcionalmente a lo que se valore la aportación de cada uno de ellos en ese proceso.

El reparto del excedente (una vez dotados los fondos obligatorios) en las sociedades cooperativas agrarias no se corresponde con las rentabilidades de los socios por sus aportaciones al proceso de producción y de comercialización y a la participación en la estructura financiera. Este excedente constituye solo una parte de las mismas, y que dependiendo de los métodos de reparto de liquidación a los socios podría incluso ser nulo o negativo (BEL, 1995: p. 217). En consecuencia, es muy difícil establecer una comparación en la obtención del excedente y su distribución entre ambos tipos de sociedades, ya que en la sociedad cooperativa el excedente se

<sup>153</sup> Ver estudio comparativo sobre ambas formas de contabilización y distribución en ITURRIOZ (1999).

anticipa y queda mezclado con incrementos de costes o disminución de precios (según sean socios proveedores o consumidores).

Sobre la remuneración de las aportaciones no pueden equipararse a los dividendos o participaciones en resultados de las sociedades de capital. Y las razones para esto según CUBEDO (2004) son varias:

- Por un lado, el interés es una retribución fija, independiente del resultado de la sociedad cooperativa.
- Las aportaciones al capital no confieren derechos económicos en la distribución del excedente.
- Normalmente superiores aportaciones no confieren mayor poder en las decisiones de las Asambleas.

Tabla 83 - Diferencias en reparto del beneficio

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Reparto de excedente corresponde con la rentabilidad del socio	Sí	No
Caracterización de la distribución	Dividendo	Renta fija
Distribución de beneficio	En función del capital	En función de la actividad cooperativizada

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.2.1. La anticipación del resultado.**

Es habitual en la práctica, la anticipación de los resultados a distribuir<sup>154</sup> entre los socios por razón de su participación en los procesos de producción y distribución y no por razón de su participación en los procesos financieros, lo que puede hacer aparecer el resultado contable a cero.

<sup>154</sup> Para un estudio en detalle sobre los métodos de liquidación, ver BEL (1995).

La distribución de los beneficios vía intereses, precios y retornos, hace más flexible pero también menos transparente la distribución de dichos beneficios (ALONSO, 1982: p. 158). De este modo, para conseguir la comparación entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales, hay que ofrecer los resultados de las sociedades cooperativas agregando a los anticipos cooperativos los retornos cooperativos y los intereses percibidos por los socios. En el caso de sociedades cooperativas de proveedores, hay que tener en cuenta la diferencia entre el valor de mercado y el valor de adquisición de los productos distribuidos por la empresa a los socios, también los retornos cooperativos y los intereses percibidos por los socios, en el caso de las sociedades cooperativas de consumidores.

Tabla 84 - Diferencias en la forma de reparto del beneficio

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Reparto del resultado	Rígido	Flexible
	Dividendos	Anticipación del resultado
Forma de repartir el resultado	Aumentando el valor de la acción	Rentabilidad económica Rentabilidad financiera
Transparencia en la distribución del resultado	Normal	Escasa

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.4.5.3. Las retribuciones al capital.**

El capital social no participa ni influye en el reparto del beneficio empresarial en la sociedad cooperativa agraria, sino que se realiza en función a la actividad, es decir, en proporción a la participación que cada socio hace en la consecución o realización del objeto social (SANZ JARQUE, 1998).

Además, el principio de interés limitado al capital social indica que “solo deben ser repartibles las plusvalías que tengan su origen en el trabajo y en las actividades cooperativizadas, porque solo estas plusvalías han sido generadas por los propios socios. En consecuencia, todos aquellos excedentes o plusvalías que no sean generadas por estos a través de las actividades y servicios cooperativizados no deben ser distribuidos como retornos cooperativos sino que deben

destinarse a otros fines sociales mediante la constitución de fondos de reserva que tengan el carácter de irrepartibles” (CARRASCO, 1993: p. 199).

De esta manera, en las sociedades cooperativas agrarias, las aportaciones al capital social se remuneran vía rentabilidad financiera<sup>155</sup>. Es decir, el capital se retribuye como un préstamo con base en un interés fijado en los estatutos (y que en muchas ocasiones no se retribuye). En las sociedades capitalistas convencionales la remuneración es vía dividendos en función del capital aportado y según el tipo de acciones que se posea (artículo 275 Ley de Sociedades de Capital).

Tabla 85 - Diferencias en la remuneración del capital social

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Remuneración al capital social	Dividendos	Interés

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.3.1. El interés limitado.**

Dentro de la sociedad cooperativa agraria se concibe el capital como un instrumento – necesario, pero no imprescindible – de producción, lo que se concreta en su remuneración limitada (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999). Por ello, como instrumento del pasivo, se remunera a un interés fijo. Dicho interés estimulará la aportación del capital y compensará el sacrificio del ahorro de los socios (LARRAÑAGA, 1982: p. 112; CABALLER, 1985: p. 72; DURÁN, 1984: p. 33). Así, en la medida que la retribución es limitada la motivación para efectuar estas aportaciones también es limitada. Pero es un incentivo el que se retribuya en la medida que sea una retribución de mercado.

Por remuneración fija debe entenderse una remuneración que no está relacionada con un reparto de los excedentes o beneficios obtenidos por la sociedad cooperativa, si bien puede ser una retribución variable relacionada con ciertas magnitudes incluido el resultado, como sería el caso de los títulos participativos y no tiene por qué identificarse con remuneración reducida.

<sup>155</sup> Con salvedades desde la entrada en vigor de la Orden EHA/3360/2010. Ver epígrafe 4.1.2.3.1 “La Orden EHA/3360/2010”.

Desde la perspectiva de las sociedades cooperativa agraria, el poder de remunerar a los socios con un determinado tipo de interés supone una ventaja de este tipo de sociedades sobre el resto de formas jurídicas al permitirles una mayor atracción de capitales propios siempre y cuando se mantenga un tratamiento fiscal igualitario para los rendimientos del capital respecto de los mismos (GARCÍA *et al.*, 1994: p. 9).

En las sociedades capitalistas convencionales no se pueden distribuir beneficios si no los hay y habiendo cumplido con las reservas obligatorias establecidas (artículo 273 y 274 Ley de Sociedades de Capital), en cambio, no hay limitación en el reparto de dividendos.

Tabla 86 - Diferencias en la fijación de la retribución al capital

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Limitación a la retribución de capital	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.3.2. La relación entre retribución al capital y resultado.**

En las sociedades cooperativas agrarias, la remuneración del capital social, si existe, es independiente del resultado de la sociedad al tener un interés previamente fijado (CABALEIRO *et al.*, 2013: p. 587), si bien, es necesario que existan resultados positivos (artículo 48.2 de la Ley Estatal de Cooperativas). En las sociedades capitalistas convencionales, si bien también debe haber un resultado positivo, el reparto del dividendo está ligado al beneficio al ser por definición<sup>156</sup> un reparto de este.

<sup>156</sup> Según la RAE: Cuota que, al distribuir ganancias de una compañía mercantil, corresponde a cada acción.

Tabla 87 - Diferencias en la relación entre la retribución al capital y el resultado

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Retribución de capital vinculada al beneficio	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.3.3. La implicación fiscal de la retribución al capital social.**

En la sociedad cooperativa agraria la remuneración de las aportaciones al capital social (no discrecionales), de las participaciones especiales, de las obligaciones, de los créditos de acreedores e inversiones financieras de todo tipo captadas por la sociedad cooperativa, sea dicha retribución fija, variable o participativa (artículo 57 Ley Estatal de Cooperativas), tienen consideración de gasto. Esta característica tiene implicaciones en el cálculo del resultado, así como implicaciones fiscales en la medida que es un gasto deducible.

En las sociedades capitalistas convencionales, el dividendo es un reparto del beneficio, por el que se ha efectuado el pago correspondiente del impuesto de sociedades.

Tabla 88 - Diferencias en la incidencia fiscal del reparto del resultado

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Contabilización para la sociedad	Dividendo	Gasto
Efecto fiscal en la sociedad	Tributa	No tributa

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.4. La imputación de pérdidas.**

En las sociedades cooperativas agrarias existe la posibilidad de imputación de pérdidas a socios (artículo 59.3 de la Ley Estatal de Cooperativas) en función de la actividad cooperativizada. La imputación de pérdidas pueden generar las aportaciones extraordinarias. Estas surgen si la

aportación al capital social de alguno de ellos quedara por debajo del importe fijado como aportación obligatoria mínima para mantener la condición de socio. El socio afectado deberá realizar la aportación necesaria hasta alcanzar dicho importe mínimo. No obstante, se permite imputar pérdidas a una cuenta especial para su amortización con cargo a futuros resultados positivos (en un plazo máximo de siete años).

En las sociedades capitalistas convencionales, no se imputan las pérdidas al socio, sino a la sociedad en general, lo que supone una menor valoración de la participación y no la obligación de hacer frente con el patrimonio personal del socio.

Tabla 89 - Diferencias en la imputación de pérdidas

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Imputación de pérdidas al socio	Nunca	Es posible

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.5.5. La planificación fiscal del socio.**

La planificación fiscal de los socios en las sociedades cooperativas agrarias, al tener tres vías (retornos, rentabilidad financiera o anticipando el resultado), es más flexible que las sociedades capitalistas convencionales (ALONSO, 1982). En la medida que haya una base homogénea, es posible remunerar vía retornos hasta que el tipo marginal en el impuesto sobre la renta sobre rendimientos económicos sea igual al tipo por rendimiento de capital mobiliario, momento en el cual, se deben retornar al socio el excedente por esta vía para minimizar su carga fiscal.

Tabla 90 - Diferencias en la planificación fiscal de los socios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Planificación fiscal	Fija	Flexible
Tributación	Rendimientos de capital mobiliario	Rendimientos de actividades económicas y de capital mobiliario

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.6. El límite de operaciones con terceros desde la perspectiva económica.**

La Ley Estatal de Cooperativas establece ciertas limitaciones a las operaciones con terceros que no tienen las sociedades capitalistas convencionales.

En las sociedades cooperativas agrarias se podrán desarrollar operaciones con terceros no socios hasta un límite máximo del 50 por cien del total de las realizadas con los socios para cada tipo de actividad (artículo 94.4). En caso de superar estos límites, se pierde la condición de sociedad cooperativa fiscalmente protegida. Además, el tratamiento contable y fiscal de estas operaciones es diferenciado respecto al de la actividad cooperativizada como ya se ha expuesto.

Tabla 91 - Diferencias en las operaciones con terceros

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Consecuencias de exceder el límite por operaciones con terceros	Ninguna	Pérdida de condición de especialmente protegida
Tratamiento contable y fiscal diferenciado	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.7. El acceso a las fuentes de financiación.**

En las sociedades cooperativas agrarias existen ciertas características que desincentivan la financiación interna y que son (BEL, 1995):

- El largo plazo de reembolso de las aportaciones del socio (hasta cinco años) desincentiva la realización de nuevas aportaciones.
- La toma de decisiones democrática puede limitar la capacidad de financiación de los proyectos necesarios para el crecimiento. La falta de homogeneidad entre los socios y el deseo de maximizar el valor de la contraprestación de sus aportaciones y no el valor de la empresa, da lugar a que el socio no quiera asumir el riesgo del endeudamiento y que



no esté dispuesto a dejar de ganar en el presente por una esperanza de beneficio en el futuro.

- La limitación a la remuneración de las aportaciones de los socios a la sociedad cooperativa y las realizadas a fondos irrepartibles no son remuneradas, lo que dificulta su utilización para que la sociedad cooperativa obtenga recursos financieros.
- Las limitaciones a la transferencia del capital dificultan la enajenación de las aportaciones de los socios de manera que no están motivados a invertir, salvo que pretendan permanecer en las mismas durante todo el plazo de recuperación de la inversión.

Puesto que no todos los socios tienen igual horizonte temporal de permanencia en la sociedad cooperativa, éstos invierten menos y lo hacen en proyectos que, aunque menos rentables, tienen un período de recuperación corto frente a los de largo plazo.

Además, la imposibilidad de vender las participaciones priva a los socios de conocer la valoración real de las mismas que proporciona el mercado de capitales y hace que se produzca una alta concentración del riesgo.

Como los socios no pueden vender, tienen un patrimonio menos diversificado del que tendrían si invirtieran en una empresa capitalista, ya que inmovilizan todas sus aportaciones en la misma empresa, lo que les hace ser prudentes a la hora de realizarlas.

- El reparto de ganancias vía precios: Para calcular el resultado o excedente neto hay que considerar como gasto las entregas de bienes de los socios a la sociedad cooperativa. Estas entregas tienen el problema de su valoración ya que aunque las diferentes leyes de cooperativas coinciden en la fijación de un precio que va desde el precio medio de mercado al precio real de liquidación, la realidad es que no determinan un método de cálculo concreto. Por ello, es práctica habitual que la sociedad cooperativa las valore a un precio superior al real, de tal forma que se equilibren los ingresos y gastos. Así, se consiguen unos excedentes nulos o insignificantes y, por tanto, los fondos obligatorios pueden convertirse en "figuras ficticias", ya que al no aparecer beneficios contables no pueden destinarse a estos fondos las cantidades mínimas establecidas por la Ley, con la consiguiente merma de los recursos permanentes vía autofinanciación.

Tabla 92 - Diferencias en la financiación por parte de los socios

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa
Desincentivos a la inversión por parte de los socios	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.7.1. El acceso a los mercados de capitales.**

Las sociedades cooperativas tienen dificultades de acceso a los mercados de capitales ya que, a pesar de que en realidad sólo está regulado (y vetado) su acceso al mercado de renta variable, la aportación cooperativa no resulta un instrumento financiero competitivo para su adquisición por terceros, con lo que la financiación de sus fondos propios debe depender de los propios socios y de la capacidad de la sociedad de generar recursos vía reservas (MATEROS, 2008: p. 227).

Las sociedades capitalistas convencionales tienen libre acceso a los mercados de capitales, siempre considerando su tamaño para la adecuación de un tipo u otro (renta variable u otros instrumentos).

Tabla 93 - Diferencias en el acceso a los mercados de capitales

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Acceso a mercados de capitales	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.7.2. Las secciones de crédito<sup>157</sup>.**

Las sociedades cooperativas pueden formar secciones de crédito. Las sociedades capitalistas convencionales no. La función fundamental de la sección de crédito es la de facilitar la realización del objeto social y por tanto, auxiliar o complementaria de la actividad principal. Es decir, que una sección de crédito es una de las opciones estratégicas que tiene una sociedad cooperativa agraria para cubrir en mejores condiciones sus necesidades crediticias.

Con la sección de crédito, la sociedad cooperativa agraria crea un mercado financiero interno con unos costes de financiación inferiores a los del mercado. La sección de crédito transferirá fondos a las otras secciones de la sociedad cooperativa a unos costes financieros menores a los

---

<sup>157</sup> Con base fundamentalmente en BEL (2000) y SERVER y MELIÁN (2000).

que tendría si obtuviera financiación del exterior. También cabe la posibilidad de obtener economías de ámbito o alcance, es decir, la reducción de los costes de la empresa como consecuencia de la realización de diferentes tipos de actividades en los que se pueden compartir recursos y capacidades (CAMPOS, 2006). Otras de las ventajas por extensión a las comentadas anteriormente para la sociedad cooperativa son el cobro intereses por el aplazamiento de los pagos, control total del riesgo del socio y conseguir una tesorería más desahogada además de fidelizar al socio - cliente. Para los socios de la sociedad cooperativa utilizar los servicios de la sección de crédito supone beneficiarse de condiciones mejores que las que ofrece el mercado.

Tabla 94 - Diferencias en la constitución de secciones de crédito

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Posibilidad de sección de crédito	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

#### **3.4.4.7.3. Las ayudas y subvenciones.**

Las sociedades cooperativas reciben ayudas específicas por su condición jurídica como pueden ser la ayuda a la capitalización de la prestación de desempleo (Real Decreto 1044/1985 de 19 de junio); ayudas por la incorporación de socios trabajadores o socios del trabajo, bonificaciones por la incorporación de desempleados (Orden del Ministerio de Trabajo, Orden/TAS/216/2004), etcétera<sup>158</sup>.

Las sociedades capitalistas convencionales no gozan de ayudas particulares derivadas de su forma jurídica.

<sup>158</sup> Para un estudio en profundidad de la aplicación de las actuales políticas de fomento de cooperativas y economía social, ver CHAVES (2010, 2012) y CHAVES *et al.* (2013).

Tabla 95 - Diferencias en la concesión de ayudas y subvenciones

<b>Característica</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
Ayudas y subvenciones derivadas de la forma jurídica	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.



*LOS FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN LA TOMA DE  
DECISIONES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA*



#### **4. LOS FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.**

##### **4.1. EL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS AGRARIAS.**

###### **4.1.1. Introducción.**

Para el logro del objetivo empresarial, es necesaria la eficiencia de los flujos informativo-decisionales, de los flujos reales, de los flujos financieros y la armonía de la estructura de la organización (BEL, 1995; BUENO *et al.*, 1986: p. 73; GARCÍA GUTIÉRREZ, 1992: p. 218; GUTENBERG, 1964: pp. 33-34).

Para valorar el grado de eficiencia, el análisis económico financiero mediante las ratios permite estudiar estos hechos para una sociedad o grupo de sociedades y realizar comparaciones entre ellas así como analizar su evolución en el tiempo. El método de las ratios es uno de los criterios más comunes, entre los usados para realizar el análisis financiero (ALTMAN, 1968; BREALEY *et al.*, 2010; AMAT, 2008; BEAVER, 1966; BRAGG, 2013; BERSTEIN, 1995; BUENO, 1987, ESTEO, 1998; GABAS, 1990; GARCÍA-AYUSO, 1996; GONZÁLEZ, 2002; KUBR, 1980; MARTÍNEZ, 2005; RIVERO, 1992; SUÁREZ, 1998; URÍA, 1995).

No obstante, la hipótesis principal en la que se basa este trabajo es que las especiales características de las sociedades cooperativas agrarias no permiten la comparación mediante el análisis económico-financiero tradicional con las sociedades capitalistas convencionales ya que en el estudio de la eficiencia de las decisiones de las sociedades cooperativas se debe tener en cuenta la problemática de su medición asociada a sus particularidades (GUZMÁN *et al.*, 2006: p. 289).

Por tanto, una vez presentado el marco en el que se desarrolla el análisis económico-financiero mediante el uso de las ratios, se establecen en este capítulo varios objetivos:

- Mostrar las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que hay que tener en cuenta cuando se utilizan las ratios tradicionales.



- Comparar los resultados de las ratios de las sociedades cooperativas agrarias con las de las sociedades capitalistas tradicionales para verificar el punto previo.
- Identificar, en la medida de lo posible, qué ratios son las más adecuadas para llevar a cabo la comparación entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales.

En consecuencia, se busca proponer medidas que permitan complementar el análisis económico-financiero tradicional y que contribuyan a una mejor comprensión de las sociedades cooperativas agrarias. Estas medidas se basan en detectar qué información contable es necesaria para entender las diferencias surgidas de las particularidades entre las sociedades cooperativas agrarias y las empresas capitalistas convencionales y que se materializan en sus estados financieros.

#### **4.1.2. La información contable.**

La contabilidad registra, clasifica y resume las operaciones económicas que realiza la empresa, con objeto de obtener información. La información contable es la que se utiliza como referencia para la toma de decisiones (GARCÍA GUTIÉRREZ, 2002: p.110) siendo la base fundamental que sustenta el correcto funcionamiento de la organización. Así pues, la importancia de dicha información es clave para conocer la eficacia en su funcionamiento (BEAVER, 1966).

La información contable está íntimamente relacionada con las decisiones internas, bien de inversión o presupuestos de capital o bien de financiación (BREALEY *et al.*, 2010). Así, las decisiones de inversión y financiación se reflejan en el balance que, junto con la cuenta de pérdidas y ganancias, forman parte de los estados financieros. A su vez, estos estados financieros también suministran información que puede ser utilizada por agentes externos para evaluar la sociedad. Así, esta información resulta útil para la administración, los gestores, los reguladores, los accionistas, acreedores, propietarios, etcétera (OMENÑA, 2008).

La información contable queda recogida en los estados financieros. Aunque cada país regula el contenido obligatorio de las cuentas anuales, en líneas generales suele constar de los siguientes documentos<sup>159</sup>:

- Balance (estado de situación financiera o estado de situación patrimonial). El balance expresa el patrimonio de la empresa en una determinada fecha.
- Estado de resultados (también denominado cuenta de pérdidas y ganancias). Expresa una descomposición de los beneficios o pérdidas de la empresa durante un ejercicio económico.
- Estado de cambios en el patrimonio neto (estado de evolución del patrimonio neto), que suministra información sobre su cuantía.
- Estado de flujo de efectivo.
- Memoria (también denominada información complementaria o notas). La memoria amplía y detalla la información contenida en los documentos anteriores.

La contabilidad en las sociedades cooperativas agrarias presenta ciertas diferencias respecto a las sociedades capitalistas convencionales. En virtud de la distinta finalidad de sus objetivos y de otros aspectos diferenciadores, en su funcionamiento surgen unas necesidades informativas, donde la contabilidad es una pieza clave (JULIÁ *et al.*, 2006: p. 789). A continuación se analiza la contabilidad desde la perspectiva de la sociedad cooperativa en comparación con las sociedades capitalistas convencionales.

#### **4.1.2.1. La evolución de la normativa contable para las sociedades cooperativas<sup>160</sup>.**

La sociedad cooperativa agraria, “deberá llevar una contabilidad ordenada y adecuada a su actividad con arreglo a lo establecido en el Código de Comercio y normativa contable, con las peculiaridades contenidas en la ley de cooperativas que le sea de aplicación” (artículo 61 de la Ley Estatal de Cooperativas). Es decir, está sometida a los mismos planes contables que las sociedades capitalistas convencionales con ciertas particularidades.

---

<sup>159</sup> Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (en adelante Nuevo Plan General de Contabilidad). *Boletín Oficial del Estado*, nº 278, de 20 de noviembre.

<sup>160</sup> Para un estudio en profundidad, ver POLO (2006).

La modificación en España de los diferentes planes contables (Plan General de Contabilidad de 1973 y el Plan General de Contabilidad de 1990 y el Nuevo Plan General Contable de 2007) ha estado orientada a la búsqueda de un acercamiento a la normativa contable internacional (NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE, 2007: p. 5). La globalización de la economía y la internacionalización de las grandes compañías marcan el inicio de la última reforma contable. Así, continuando con la necesidad de establecer unas normas contables comunes a nivel internacional, se establecen en la actualidad las normas internacionales de contabilidad y de información financiera (NIIF). La Unión Europea, y por tanto España, asume dicha normativa siendo de aplicación desde el año 2005 para los grupos cotizados<sup>161</sup>. Sin embargo, en España, estas normas internacionales de contabilidad y de información financiera no son de aplicación directa, sino que se ha desarrollado una actualización de la normativa contable que se ha materializado en el nuevo plan general contable y el de pequeñas y medianas empresas<sup>162</sup>. (VILLARROYA, 2012: p. 174).

Desde la óptica de las sociedades cooperativas, el desarrollo de éstas y de su disciplina contable, ha evolucionado paralelamente desde sus orígenes (POLO, 2006: p. 109). En los últimos cuarenta años, la legislación cooperativa, teniendo en cuenta que las normas autonómicas incluyen aspectos sobre el régimen económico, ha sufrido cambios constantes. Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo con su legislación contable específica (CABALEIRO *et al.*, 2013: p. 584). Dadas las peculiaridades de las sociedades cooperativas, necesitan una regulación contable específica. La Orden ECO/ 3614/2003<sup>163</sup> supuso un considerable avance en este sentido (POLO, 2006).

No obstante, tras la aprobación del Nuevo Plan General Contable, la Orden ECO/3614/2003 debía modificarse. Se estableció un periodo transitorio de dos años, hasta el 31 de diciembre de 2009, durante el que las sociedades cooperativas podían no aplicar el Nuevo Plan (ZUBIAURRE *et al.*, 2015). Así, la Orden EHA/3360/2010<sup>164</sup> de 21 de diciembre reemplazó a

---

161 COMUNIDADES EUROPEAS. REGLAMENTO 1606/2002/CE, de 19 de julio, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 243, de 11 de septiembre.

162 Real Decreto 1514/2007..., *opus cit.* Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 279, de 21 de noviembre.

163 ESPAÑA. ORDEN ECO 3722/2003, de 26 de diciembre, sobre el informe anual de gobierno corporativo y otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas y otras entidades. *Boletín Oficial del Estado*, nº 7, de 8 de enero.

164 ESPAÑA. ORDEN ECO 3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 316, de 29 de diciembre.

la citada de 2003. Aquella, y vigente en la actualidad, se justifica por la adaptación de la norma internacional (NIC 32<sup>165</sup>) y delimita qué partidas han de ser consideradas patrimonio neto y cuáles han de clasificarse como pasivos (CABALEIRO *et al.*, 2013: p. 584), principal problema para la adaptación de las sociedades cooperativas agrarias al Nuevo Plan General Contable, y que se estudia en profundidad más adelante.

#### **4.1.2.2. La normativa que regula las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales.**

La normativa aplicable a la contabilidad española se basa en los siguientes puntos:

- Código de Comercio (Real decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio) y legislación mercantil. Tiene por objeto regular las relaciones mercantiles.
- Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital).
- Nuevo Plan General Contable 2007 (Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad).
- Nuevo Plan General Contable para Pequeñas y Medianas Empresas (Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas).
- Orden EHA/3360/2010 de 26 de diciembre, sobre el informe anual de gobierno corporativo y otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas y otras entidades.
- Directivas Europeas (NIIF). Equivalentes a las GAP en Estados Unidos.
- Desarrollos sectoriales.
- Legislación específica del sector.

---

<sup>165</sup> “La NIC 32 (Instrumentos financieros: presentación e información a revelar), que es la que generó mayor controversia en el sector cooperativo, tiene como objetivo establecer principios para la clasificación de los instrumentos financieros como pasivo o patrimonio neto” (VARGAS, 2011: p. 82).

**4.1.2.2.1. Las novedades del Nuevo Plan General Contable 2007 (NPGC).**

Cabe destacar las siguientes modificaciones (AMAT, 2007):

- La desaparición del activo del balance de algunas partidas de gastos, como los de establecimiento y a distribuir en varios ejercicios. Esta desaparición se debe a no cumplir los requisitos exigidos a los activos (recursos controlados económicamente de los que se espera que la empresa obtenga rendimientos económicos en el futuro).
- Las provisiones se entienden como “pasivos no financieros” y, en consecuencia, se exige que haya una obligación actual surgida de sucesos pasados aunque indeterminados en cuanto a su importe y fecha. Desaparecen, por tanto, las provisiones por depreciación de activos, que pasan a denominarse “deterioro de valor”, así como otras de pasivo (fondo de reversión y provisión para grandes reparaciones).
- Ciertos activos y pasivos financieros se valoran por el criterio del “coste amortizado”, de forma que inicialmente se registran por su valor actual, en vez de por su valor a cobrar o a reembolsar, y posteriormente se ajustan periódicamente por los intereses devengados.
- Existen ciertas categorías de instrumentos financieros, que se presentan a valor razonable, imputando plusvalías y minusvalías en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio, o bien directamente en patrimonio neto. Con la finalidad de registrar adecuadamente estos movimientos, se habilitan los grupos de cuentas 8 y 9 (Gastos e Ingresos imputados al patrimonio neto) que, además, proporcionan la información para el nuevo estado contable de cambios en el patrimonio neto.
- En el inmovilizado, los elementos financiados por arrendamiento financiero se clasifican como inmovilizado material o intangible, desapareciendo el concepto de “Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero”. También se amplía el concepto de permutas, distinguiendo entre permutas de “carácter comercial” y “no comercial”, siendo posible registrar beneficios o pérdidas en las primeras.
- Se establece el concepto de “diferencias temporarias” más amplio para la contabilización del impuesto sobre el beneficio.
- Se amplían los documentos que constituyen las cuentas anuales, incorporándose el “estado de cambios en el patrimonio neto” y el estado de flujos de efectivo, que sustituye al cuadro de financiación.
- El Nuevo Plan General Contable también contempla las “combinaciones de negocio”, de forma que da pautas para contabilizar las fusiones, escisiones, adquisición de elementos de una empresa, adquisición de acciones, etcétera.

- Trata en profundidad de los negocios conjuntos y de las operaciones entre empresas del grupo (operaciones vinculadas y precios de transferencia).
- El principio de prudencia deja de tener el carácter de preferente, pasando a ser un pilar central la contabilización por valor razonable.
- El criterio de valor razonable cobra especial relevancia para determinados activos y pasivos, esencialmente los de carácter financiero.
- El fondo de comercio no se puede amortizar.
- Las existencias no se pueden valorar con el criterio LIFO (último en entrar, primero en salir, *last in first out*).
- En contra de lo que prescriben las Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de Información Financiera, se podrá activar el gasto de investigación y los gastos amortizables.
- Las Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de Información Financiera permiten elegir entre el criterio del valor de adquisición y el del valor razonable; sin embargo, el Plan General Contable sólo permite utilizar el criterio del precio de adquisición. Por ejemplo, mientras que en las Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de Información Financiera los inmuebles se pueden valorar a precio de adquisición o a valor razonable, en el Nuevo Plan General Contable no se podrá utilizar el criterio del valor razonable, con la excepción del caso de las permutas. De esta manera, en el Nuevo Plan General Contable hay menos alternativas que en Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de Información Financiera.

#### **4.1.2.2.1.1. Las sociedades cooperativas agrarias y el Nuevo Plan General Contable.**

La aplicación del Nuevo Plan General Contable supone la aplicación de la NIC 32. Esta norma recoge aspectos relativos a los instrumentos financieros y establece que en su clasificación prevalece el fondo económico sobre la forma legal, lo que tiene que guiar su clasificación en el balance. Generalmente, el fondo y la forma suelen coincidir, pero en el caso de las sociedades cooperativas agrarias pudiera parecer que algunos instrumentos son parte del patrimonio neto aunque en el fondo son pasivos, dado que deben devolverse al socio por el principio de libre adhesión. Con la entrada en vigor del Nuevo Plan General Contable, las aportaciones de los socios sólo pueden ser consideradas capital social si la sociedad tiene el derecho incondicional a rechazar el reembolso; en cualquiera otro caso serán consideradas pasivo financiero (ARIAS *et al.*, 2012; p. 183-185).

Las normas internacionales de contabilidad han sido pensadas y desarrolladas para ser implantadas en sociedades de capital, lo que presenta dificultades al ser aplicadas a sociedades cooperativas donde prima la persona y no el capital (LÓPEZ-ESPINOSA *et al.*, 2012; ANDICOECHEA *et al.*, 2012). Es decir, que mientras las sociedades capitalistas convencionales, especialmente las sociedades anónimas, no toman en cuenta las condiciones personales de los socios sino su aportación de capital, en las sociedades cooperativas agrarias, su propia finalidad de satisfacer las necesidades socio-económicas de los socios convierte en obligatoria la participación del socio en la actividad empresarial. Esta diferencia es fundamental en la medida en que, mientras el socio capitalista percibe un dividendo proporcional a su aportación al capital social, el cooperativista percibirá, en su caso, un retorno cooperativo en proporción a la actividad realizada.

En consecuencia, tras la aprobación del Nuevo Plan General Contable, debido a las dificultades encontradas, se establece un periodo transitorio de dos años (hasta el 31 de diciembre de 2009) por el que las sociedades cooperativas, pueden no aplicarlo, como ya se ha señalado. La Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas, supone la aplicación de las normas internacionales de contabilidad a las sociedades cooperativas agrarias.

Entre las principales implicaciones del Nuevo Plan General Contable en las sociedades cooperativas agrarias, también destaca que éstas deben incluir una mayor información derivada de los dos nuevos estados contables (el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo) y de la información que se establezca en la normativa sectorial con el fin de recoger las características específicas de éstas. Además, las cuentas anuales individuales de la mayoría de las sociedades cooperativas, dada su reducida dimensión, se registrarán por los criterios simplificados (ITURRIOZ *et al.*, 2008).

#### **4.1.2.3. Las diferentes leyes de aplicación en las sociedades cooperativas agrarias.**

A continuación se enumeran las diferentes leyes de aplicación en las sociedades cooperativas agrarias que han de tenerse en cuenta para regular los aspectos contables de las mismas:

- Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas.

- Leyes de las Comunidades Autónomas.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de Cooperativas.
- Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.

#### **4.1.2.3.1. La Orden EHA/3360/2010.**

Las peculiaridades de las sociedades cooperativas han dado lugar, junto con el nuevo marco contable general, como se ha comentado previamente, a la actualización de la normativa específica que regula los problemas derivados de las transacciones propias de estas sociedades. Por este motivo surge la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (VILLARROYA, 2012: p. 175).

La Orden EHA/3360/2010 sustituye a la Orden ECO/3614/2003 y se aprueba con el fin de que las sociedades cooperativas puedan tener a su disposición unas normas contables que les permitan ofrecer información financiera según el Nuevo Plan General Contable pero teniendo en cuenta la regulación especial de las sociedades cooperativas (ARIAS *et al.*, 2012: p.185). No obstante, “hay una opuesta consideración de las aportaciones al capital social en una y otra norma, pues para la primera se trata de un patrimonio neto, para la segunda se trata de un pasivo financiero” (CABALEIRO *et al.*, 2013: p. 585).

Así pues, según las principales novedades de la Orden EHA 3360/2010, se estima necesario que las cuentas anuales presenten un formato diferenciado del general que recoge el Nuevo Plan General de Contabilidad. Así se hace en los anexos I y II de la Orden por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, en los que quedan reflejados los modelos normales y abreviados de cuentas anuales que deberán usar, reconociéndose en las mismas las partidas adicionales que permiten incluir todas las particularidades existentes.

Según la Norma Segunda, el capital social tendrá la consideración de fondo propio si cumple dos condiciones:



- Que el reembolso en caso de baja del socio pueda ser rehusado por el consejo rector.
- Que no conlleve una remuneración obligatoria.

De esta manera, dentro de los fondos propios se distingue, junto a las reservas, el capital social cooperativo. Éste se constituye, tal como explica la Norma Segunda, por las aportaciones, obligatorias y voluntarias, efectuadas con ese fin, ya sea en el momento de su constitución o en otro posterior, bien por la incorporación de nuevos socios o bien como consecuencia de posteriores acuerdos de aumento de capital o aportaciones voluntarias, y se corresponde con el capital suscrito de acuerdo con la ley (VARGAS, 2011: p. 89).

Aunque se ha estudiado en detalle el capital social, hay que realizar unas consideraciones que, desde la perspectiva de la contabilidad, afecta a que se considere patrimonio neto o pasivo financiero. Siguiendo a CABALEIRO *et al.* (2013: p 587) se exponen las características que definen al capital social cooperativo y cuya diferencia respecto a las sociedades capitalistas convencionales son las que han inspirado la Orden de 2010, y que son:

- La variedad de recursos financieros que lo componen.
- La variabilidad en su importe.
- La remuneración financiera a tipo fijo.

Así, considerando las características particulares del capital social en las sociedades cooperativas agrarias, una de las novedades más importantes de la Orden EHA 3360/2010 respecto a su predecesora, es el tratamiento de dicho capital social (VARGAS, 2011). La aprobación de la nueva norma de contabilidad de sociedades cooperativas implica la asunción de la norma internacional de contabilidad NIC 32 Instrumentos Financieros<sup>166</sup>. Esto supone, por tanto, la aplicación a todas las sociedades cooperativas españolas de la citada interpretación de la norma internacional, lo que presenta dificultades en entornos específicos como es el de las sociedades cooperativas. “En el caso español, la entrada en vigor de la nueva norma ha supuesto una amenaza para las entidades cooperativas” (ZUBIAURRE *et al.*, 2015: p. 183).

---

<sup>166</sup> Presentación (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2011), así como de la interpretación de norma CINIIF 2, Aportaciones de Socios de Entidades Cooperativas e Instrumentos Similares (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2004), única normativa internacional específica para contabilidad de cooperativas.

Esto es debido a que la aplicación de esta Orden, no establece ninguna excepción respecto a las NIC32; por tanto, las sociedades cooperativas agrarias si quieren establecer que el socio tenga derecho al reembolso del capital aportado tendrán que modificar sus balances y clasificar el capital social y las reservas repartibles como pasivo financiero (ARIAS *et al.*, 2012: p. 183).

De esta manera, el patrimonio neto de una sociedad cooperativa es la parte residual de los activos, una vez deducidos todos sus pasivos, incluyendo las aportaciones realizadas por los socios o partícipes que no tengan la consideración de pasivos” (Norma Primera).

En este aspecto, CABAILEIRO (2013: p. 588) considera que “si los recursos aportados por los socios para adquirir esta condición son garantes de los riesgos económicos y financieros que la actividad conlleva, sus aportaciones deberían ser consideradas patrimonio neto hasta el momento en el que el socio muestre su intención de causar baja en la empresa. Es en ese momento cuando surge el reconocimiento de un pasivo financiero, en general, a largo plazo” (CABAILEIRO *et al.*, 2005; FERNÁNDEZ-FEIJÓ *et al.*, 2007; CABAILEIRO *et al.*, 2010).

No obstante, en las sociedades cooperativas agrarias el capital social es un recurso ajeno, ya que es un préstamo especial de los socios a la sociedad, cuya duración está vinculada a la permanencia de los mismos en el proceso productivo (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1999: p. 260).

#### **4.1.2.3.1.1. El efecto de la Orden EHA/3360/2010 en las sociedades cooperativas agrarias.**

Del estudio de la Orden EHA 3360/2010, sobre la regulación contable de las fuentes de financiación se extraen dos hechos:

- Sobre la clasificación del capital social.
- Sobre el tratamiento de la remuneración al capital social.

Sobre la clasificación del capital social, la Orden supone para las sociedades cooperativas que las aportaciones de los socios, en la medida en que no otorguen a la sociedad el derecho incondicional a rehusar su reembolso, pasen a tener la calificación de pasivo. Cuando el reembolso de las aportaciones en caso de baja no sea rehusable o la remuneración o el retorno

no sean discrecionales, el capital social tendrá la consideración de instrumento financiero compuesto o de pasivo financiero en función de las características de las aportaciones de los socios. Las aportaciones se mostrarán como un pasivo financiero cuando los citados componentes tengan dicha calificación; en particular, cuando el socio no tenga derecho al retorno como pudiera ser el caso de determinados socios colaboradores o adheridos, y su aportación y remuneración sean exigibles.

En el supuesto de que alguno de los citados componentes deba identificarse en la fecha de reconocimiento inicial como un componente de patrimonio neto, las aportaciones se calificarán como instrumentos financieros compuestos. A tal efecto, con carácter general, el derecho del socio al retorno cooperativo en función de la actividad cooperativizada, salvo que venga predeterminado por los estatutos, tiene la calificación de fondos propios en la medida que puede identificarse desde un punto de vista económico como un componente del instrumento financiero cuyo pago puede ser evitado. En el mismo sentido, el derecho del socio a la remuneración de las aportaciones, cuando dicha remuneración sea discrecional, se identifica como un componente de patrimonio neto en la fecha de reconocimiento inicial de la aportación.

Tabla 96 - Criterios de clasificación de las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010

Reembolso	Interés	Retorno	Clasificación contable	Registro contable
No puede ser rehusado	Obligatorios No obligatorios	Discrecional No discrecional	Pasivo	Pasivo
Puede ser rehusado	No obligatorios	Discrecional	Patrimonio neto	Patrimonio neto
Puede ser rehusado	No obligatorios	No discrecional	Compuesto	Pasivo
Puede ser rehusado	Obligatorios	Discrecional	Compuesto	Pasivo
Puede ser rehusado	Obligatorios	No discrecional	Compuesto	Pasivo

Fuente: CABALEIRO (2013: p. 592)

Sobre el tratamiento de la remuneración al capital social, la Orden se vuelve a basar en la discrecionalidad u obligatoriedad de la remuneración. Si la aportación se contabiliza como fondo propio, la retribución al socio de intereses y retornos se considera distribución de resultados, mientras que si la aportación es clasificada como pasivo financiero, la retribución tiene la consideración de gasto. No obstante, en las aportaciones que tienen consideración de pasivo y cuyo retorno es discrecional, dicho retorno tendrá la consideración de distribución de

resultado. Es decir, el carácter de discrecionalidad en la remuneración de las aportaciones es lo que le da el carácter de distribución de resultado (CABALEIRO, 2013: pp. 594-595).

Tabla 97 - Criterios de clasificación de las remuneraciones a las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010

Remuneración	Obligatoria	Discrecional
Fondos propios		Distribución de resultado
Pasivos	Gasto del periodo	Distribución de resultado

Fuente: CABALEIRO (2013: p. 595)

La nueva normativa supone que los nuevos estados contables muestren una reducción del patrimonio neto en las sociedades cooperativas en relación con los elaborados aplicando la normativa anterior (VILLARROYA, 2012: p. 175). Esta es la repercusión más importante para ZUBIAURRE *et al.* (2015) ya que la pérdida de la condición de patrimonio neto de las aportaciones del capital de los socios de las sociedades cooperativas, consideradas tradicionalmente el componente central del neto patrimonial, va a suponer un deterioro de las ratios financieras de solvencia de este tipo de sociedades.

En esta línea, VARGAS (2007: pp. 150-151 y 2012) señala que el hecho de clasificar las aportaciones de los socios en el capital social como recursos ajenos (deuda), tiene importantes consecuencias sobre las sociedades cooperativas y son:

- El deterioro de la imagen financiera de solvencia de la sociedad cooperativa ante terceros, dado que aumenta el endeudamiento y puede afectar negativamente en las calificaciones de riesgos. Para las grandes sociedades cooperativas este es un aspecto que tiene mucha importancia.
- La dificultad para obtener financiación externa, dado que se deteriora su solvencia y aumenta su endeudamiento. En muchas ocasiones las entidades financieras ofrecen los créditos en función de las aportaciones en recursos propios que hacen los socios.
- El aumento del riesgo de insolvencia provocado por el aumento del endeudamiento de la sociedad cooperativa.
- El aumento del riesgo de incurrir en causa de disolución si el capital social disminuye por debajo de lo establecido en los estatutos.

- Las limitaciones para participar en sociedades no cooperativas. En el Régimen Fiscal de Cooperativas, se considera causa de pérdida de la condición de sociedad cooperativa fiscalmente protegida la participación de la sociedad cooperativa en cuantía superior a un porcentaje sobre el capital social. Si el capital social disminuye, la participación en sociedades que no sean sociedades cooperativas debe disminuir en consecuencia para no perder la protección fiscal.

En esta línea, ZUBIAURRE *et al.* (2015) destaca que “un mero cambio normativo, sin mayor recorrido en la operativa y funcionamiento real de las cooperativas, podía suponer un cambio drástico en la imagen financiera derivada de la información contenida en las cuentas anuales. Este proceso se traduce en el empeoramiento generalizado de las ratios financieras de solvencia más utilizadas por analistas y entidades de crédito a la hora de evaluar la capacidad de hacer frente a las deudas contraídas”, circunstancia que implicaba un claro riesgo sobre la capacidad de obtener financiación ajena así como el sobre coste de dicha financiación.

No obstante, al ser las aportaciones al capital social clasificadas como pasivos, se incentivan las aportaciones de los socios ya que estos se aseguran el pago de intereses y la devolución de las aportaciones.

Otra repercusión de la Orden es que ha supuesto la necesidad de reformar todas las leyes de sociedades cooperativas, tanto las autonómicas como la estatal, para cambiar aspectos relativos al capital social y su adaptación a la normativa contable. De todas formas, “desde el punto de vista jurídico y, a todos los efectos, el capital social de la sociedad cooperativa se mantiene tal y como ha sido hasta ahora” aunque desde el punto de vista contable se siga la normativa expuesta (CABALEIRO, 2013: pp. 597-598).

#### **4.1.2.3.1.2. La percepción y la opinión de las sociedades cooperativas agrarias sobre la consideración del capital social.**

Con base en el "Informe sobre el régimen económico de las sociedades cooperativas agrarias en España. Síntesis de propuestas" (BEL *et al.*, 2009), se sintetiza la valoración de las sociedades cooperativas en función de su tamaño.

Así, para las grandes sociedades cooperativas:

- Todos los responsables de las sociedades cooperativas declaran que en sus empresas la totalidad del capital es reembolsable, estando un 83,33 por ciento a favor de que la ley permita este reembolso.
- No obstante, un 63,64 por ciento se plantea la posibilidad de hacer que todo o parte del capital no sea reembolsable. Entre estos, un 40 por ciento consideran que el porcentaje no reembolsable debería situarse entre el 10 y el 20 por ciento. Otro 40 por ciento considera que debería situarse en el 50 por ciento. El 20 por ciento restante, considera que la parte no reembolsable debería elevarse hasta el 75 por ciento.
- Las consecuencias de la no reembolsabilidad del capital social de los encuestados son:
  - Mantener capitalizada la sociedad cooperativa (57,14 por ciento de los encuestados).
  - La limitación del principio de puertas abiertas (42,86 por ciento de los encuestados).
  - El hecho de que los socios no se vean perjudicados por el reembolso de las aportaciones (42,86 por ciento de los encuestados).
- Sobre las aportaciones al capital social, el 90 por ciento de los responsables declara que todo el capital corresponde a las aportaciones obligatorias, por lo que no se realizan aportaciones voluntarias. El restante 10 por ciento sitúa las aportaciones obligatorias en el 40 por ciento.
- En lo relativo a la remuneración del capital social vía intereses, el 84,62 por ciento no remunera las aportaciones al capital social, y el 15,38 por ciento restante remunera a un tipo constante las aportaciones realizadas que sean de tipo voluntario. El tipo medio de interés se fija en el Euribor más un 1,75 por ciento por término medio.
- En cuanto a los parámetros utilizados para la fijación del capital, un tercio de las sociedades cooperativas utiliza el volumen físico de las cosechas, un tercio el volumen económico de las liquidaciones, y el tercio restante, la capacidad productiva o extensión de las fincas.

Para las pequeñas sociedades cooperativas:

- El cien por cien de los encuestados declara que en su sociedad cooperativa la totalidad del capital social es reembolsable, al igual que en el caso de las grandes cooperativas agrarias.
- El 33,33 por ciento de los encuestados valora positivamente la apreciación del capital social como reembolsable y como no reembolsable. Otro 33,33 por ciento lo valoran

negativamente, y el 16,67 por ciento lo hacen muy negativamente. El restante 16,67 por ciento de los encuestados consideran que dicha modificación no les afecta.

- El 83,33 por ciento de los encuestados se plantea la posibilidad de hacer que una parte o todo el capital social de la sociedad cooperativa sea no reembolsable, frente al 16,67 por ciento que se muestran en contra. Por tanto, el porcentaje de las sociedades cooperativas agrarias que se muestran a favor de esta alternativa es superior en las pequeñas que en las grandes.
- Las consecuencias del no reembolso del capital social de los encuestados son:
  - Mantener capitalizada la sociedad cooperativa (50 por ciento de los encuestados).
  - El comprometer en mayor medida al socio como financiador (50 por ciento de los encuestados).
  - El hecho de que los socios se verían perjudicados por el no reembolso de las aportaciones (66,67 por ciento de los encuestados).
- El 83,33 por ciento de los encuestados declara que la totalidad del capital social de la sociedad cooperativa está en manos de los socios, mientras que el 16,67 por ciento dicen que dicho porcentaje se sitúa en el 93 por ciento.
- El 83,33 por ciento declara que en su sociedad cooperativa, la totalidad del capital social se corresponde con aportaciones obligatorias, y el 16,67 por ciento restante declara que dicho porcentaje se sitúa en el 95 por ciento.
- En lo relativo a la remuneración del capital social vía intereses, el 66,67 por ciento no remunera las aportaciones al capital social, y sólo un 33,33 por ciento sí lo remunera. La remuneración se acuerda en la asamblea general y el tipo medio se fija entre el Euribor y el 4 por ciento.

#### **4.1.3. Los estados financieros de las sociedades cooperativas agrarias y su análisis<sup>167</sup>.**

Como se ha presentado, “la información financiera representa un lenguaje común a todas las áreas de la empresa que codifica y registra sistemáticamente el conjunto de acontecimientos de carácter económico, financiero y patrimonial inherentes al negocio, y los sintetiza en los documentos conocidos como estados financieros o estados contables” (MATEOS, 2010: p. 3). Dichos documentos constituyen el elemento transmisor de la información contable a los

---

<sup>167</sup> Con base fundamentalmente en CEGEA (2015). Ver también BESTEIRO (2010), VILLARROYA (2010) y RIVERO (2008).

distintos agentes económicos y, en consecuencia, representan la fuente informativa desde el ámbito externo de la empresa. Los estados contables, por tanto, figuran entre los elementos más importantes de los utilizados tanto por los responsables de la toma de decisiones como por los agentes externos a ella (BERNSTEIN, 1995).

Los estados contables o cuentas anuales de las sociedades cooperativas agrarias se elaboran “de acuerdo con los modelos y normas establecidos en el Plan General de Contabilidad o en el Plan General de Contabilidad de PYMES, según proceda, y con las especificidades establecidas en las presentes normas” (Norma decimotercera de la Orden EHA/3360/2010). Estos estados comprenden el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria, todos ellos adaptados en los anexos I y II de la Orden EHA/3360/2010.

La importancia de estos estados contables o cuentas anuales, como destaca BERNSTEIN, es consecuencia de que el análisis de la información comunicada a través de dichos documentos, junto con los informes de auditoría externa y otras informaciones de naturaleza variada es la base sobre la que se investiga y enjuicia la gestión de las empresas (URÍA, 1995: p. 123).

#### **4.1.3.1. El balance en las sociedades cooperativas agrarias.**

El balance de situación refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Desde una perspectiva económico-financiera muestra simultáneamente la estructura económica de la empresa (activo), compuesta por el conjunto de inversiones de la misma, y la financiera (patrimonio neto y pasivo), que refleja la forma en que ésta ha financiado dichas inversiones (MARTÍNEZ, 2005: pp. 9-12). Es decir, el pasivo del balance de una empresa informa de forma cualitativa y cuantitativa sobre el origen o fuente de los recursos financieros utilizados por la empresa en el momento de redacción del balance.

El activo se clasifica en función de si las inversiones son a menos o a más de un año y se dividen en:

- Activo no corriente.
- Activo corriente.



Los recursos financieros, según su origen, se clasifican en dos grandes categorías:

- Patrimonio neto.
- Pasivo corriente o no corriente.

#### **4.1.3.1.1. El activo en las sociedades cooperativas agrarias.**

Se describen a continuación las partidas que componen el activo ordenadas según el modelo de balance de las sociedades cooperativas, que sigue un criterio de ordenación de menor a mayor liquidez.

##### **4.1.3.1.1.1. El activo no corriente en las sociedades cooperativas agrarias.**

Recoge aquellos activos que corresponden a bienes y derechos que permanecen en la sociedad durante más de un ejercicio:

- Inmovilizado intangible.
- Inmovilizado material.
- Inversiones inmobiliarias.
- Inversiones a largo plazo en empresas del grupo, asociadas y socios.
- Inversiones financieras a largo plazo.
- Activos por impuesto diferido.

Tabla 98 - Comparación entre el activo no corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales

Sociedades capitalistas convencionales	Sociedades cooperativas
I. Inmovilizado intangible.	I. Inmovilizado intangible.
1. Desarrollo.	1. Desarrollo.
2. Concesiones.	2. Concesiones.
3. Patentes, licencias, marcas y similares.	3. Patentes, licencias, marcas y similares.
4. Fondo de comercio.	4. Fondo de comercio.
5. Aplicaciones informáticas.	5. Aplicaciones informáticas.
6. Otro inmovilizado intangible.	6. Otro inmovilizado intangible.
II. Inmovilizado material.	II. Inmovilizado material.
1. Terrenos y construcciones.	1. Terrenos y construcciones.
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.	2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material.
3. Inmovilizado en curso y anticipos.	3. Inmovilizado en curso y anticipos.
III. Inversiones inmobiliarias.	III. Inversiones inmobiliarias.
1. Terrenos.	1. Terrenos.
2. Construcciones.	2. Construcciones.
IV. Inversiones en empresas y entidades del grupo y asociadas a largo plazo.	IV. Inversiones en empresas y entidades del grupo y asociadas a largo plazo.
1. Instrumentos de patrimonio.	1. Instrumentos de patrimonio.
<b>2. Créditos a entidades.</b>	<b>2. Créditos a empresas.</b>
	<b>a) Del grupo</b>
	<b>b) Asociadas</b>
3. Valores representativos de deuda.	3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.	4. Derivados.
5. Otros activos financieros.	5. Otros activos financieros.
<b>6. Otras inversiones</b>	<b>6. Créditos a socios</b>
V. Inversiones financieras a largo plazo.	V. Inversiones financieras a largo plazo.
1. Instrumentos de patrimonio.	1. Instrumentos de patrimonio.
2. Créditos a terceros.	2. Créditos a terceros.
3. Valores representativos de deuda.	3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.	4. Derivados.
5. Otros activos financieros.	5. Otros activos financieros.
VI. Activos por impuesto diferido.	VI. Activos por impuesto diferido.

Fuente: Elaboración propia

#### **4.1.3.1.1.2. El activo corriente en las sociedades cooperativas agrarias.**

Incluye aquellos activos (bienes y derechos) que se estima que van a permanecer en la empresa en un periodo de tiempo inferior a un ejercicio económico (un año) ya que se espera vender, consumir o realizar:

- Activos no corrientes mantenidos para la venta.

- Existencias. Comprende aquellos elementos patrimoniales que constituyen los inventarios en almacén de la empresa (materias primas para el proceso productivo, productos terminados listos para su venta, etcétera.) bien porque van a entrar en un proceso de producción o transformación (materias primas), o porque van a acompañar al producto a comercializar (envases, embalajes).
- Realizable:
  - Inversiones a corto plazo en empresas del grupo, asociadas y socios.
  - Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar. Derechos de cobro procedentes de ventas o prestaciones de servicios negociadas de forma aplazada, así como de las administraciones públicas. Se identifican a efectos de análisis como realizable.
- Efectivo y otros activos líquidos disponibles. Es la tesorería de la empresa.

Tabla 99 - Comparación entre el activo corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales

<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.	I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.
II. Existencias.	II. Existencias.
<b>1. Bienes destinados a la actividad.</b>	<b>1. Comerciales.</b>
2. Materias primas y otros aprovisionamientos.	2. Materias primas y otros aprovisionamientos.
3. Productos en curso.	3. Productos en curso.
4. Productos terminados.	4. Productos terminados.
5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.	5. Subproductos, residuos y materiales recuperados.
6. Anticipos a proveedores.	6. Anticipos a proveedores.
<b>III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia.</b>	
IV. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.
<b>2. Clientes, empresas del grupo y asociadas.</b>	<b>2. Clientes, empresas del grupo, asociadas y socios deudores.</b>
a) Empresas del grupo	a) Empresas del grupo
b) Empresas asociadas	b) Empresas asociadas
3. Deudores varios.	3. Deudores varios.
4. Personal.	4. Personal.
5. Activos por impuesto corriente.	5. Activos por impuesto corriente.
6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.	6. Otros créditos con las Administraciones Públicas.
<b>7. Accionistas por desembolsos exigidos.</b>	<b>7. Socios por desembolsos exigidos.</b>
V. Inversiones en empresas y entidades del grupo y asociadas a corto plazo.	IV. Inversiones en empresas y entidades del grupo y asociadas a corto plazo.
1. Instrumentos de patrimonio.	1. Instrumentos de patrimonio.
2. Créditos a empresas y entidades.	2. Créditos a empresas.
	<b>a) empresas del grupo</b>
	<b>b) Empresas asociadas</b>
3. Valores representativos de deuda.	3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.	4. Derivados.
5. Otros activos financieros.	5. Otros activos financieros.
<b>6. Otras inversiones.</b>	<b>6. Créditos a socios</b>
VI. Inversiones financieras a corto plazo.	V. Inversiones financieras a corto plazo.
1. Instrumentos de patrimonio.	1. Instrumentos de patrimonio.
2. Créditos a empresas y entidades.	2. Créditos a empresas
3. Valores representativos de deuda.	3. Valores representativos de deuda.
4. Derivados.	4. Derivados.
5. Otros activos financieros.	5. Otros activos financieros.
VII. Periodificaciones a corto plazo.	VI. Periodificaciones a corto plazo.
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.
1. Tesorería.	1. Tesorería.
2. Otros activos líquidos equivalentes.	2. Otros activos líquidos equivalentes.

Fuente: Elaboración propia.

#### **4.1.3.1.2. El patrimonio neto y pasivo en las sociedades cooperativas agrarias.**

Se describen a continuación las partidas que componen el patrimonio neto ordenadas según el modelo de balance de las sociedades cooperativas, que sigue un criterio de ordenación de menor a mayor exigibilidad.

##### **4.1.3.1.2.1. El patrimonio neto.**

Los fondos propios son los siguientes:

- Capital social: El capital social de una sociedad cooperativa, tal y como aparece definido en la Ley (Norma segunda, apartado 1.1. de la Orden EHA/3360/2010), está constituido por las aportaciones, obligatorias y voluntarias, efectuadas con ese fin, bien por la incorporación de nuevos socios o bien como consecuencia de posteriores acuerdos de aumento de capital o aportaciones voluntarias, y se corresponde con el capital suscrito de acuerdo con la Ley. De esta manera, el capital social puede clasificarse de tres formas posibles:
  - Fondos propios. Tendrán la consideración de fondos propios las aportaciones de capital cuando su reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el consejo rector o la asamblea general, siempre que no obliguen a la sociedad cooperativa a pagar una remuneración obligatoria al socio o partícipe y el retorno sea discrecional (no obligatorio). También tendrán la calificación de fondos propios, el derecho del socio al retorno cooperativo en función de la actividad cooperativizada y el derecho a la remuneración del capital social, siempre que tengan la naturaleza de discrecional.
  - Instrumentos financieros compuestos (pasivo). Las aportaciones al capital social tendrán esta distinción, en la medida en que incluyan, al menos, un componente de patrimonio neto y un componente de pasivo financiero. En particular, se considerará que incluyen un componente de pasivo financiero las aportaciones de socios con derecho de reembolso en el caso de baja y las que tienen asociada una remuneración o retorno obligatorio.
  - Pasivos financieros. En los supuestos no previstos en los apartados anteriores, las aportaciones al capital social se calificarán como pasivos financieros.

- Capital cooperativo no exigido, figurando esta última con signo negativo y reflejando los desembolsos no exigidos a los socios. Cuando el colaborador no tenga la condición de socio, la aportación efectuada se registrará de acuerdo con su naturaleza.
- Fondo de reserva obligatorio: este fondo, regulado por todas las leyes de sociedades cooperativas está destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de la sociedad cooperativa, siendo por otra parte irrepartible entre los socios. Este fondo es, por tanto, parte integrante de los recursos propios a efectos de análisis.
- El fondo de reembolso o de actualización constituye una reserva generada por la sociedad cooperativa con el fin de recoger la revalorización o actualización de las aportaciones que se restituyan en el futuro, en los términos previstos por la Ley. Este fondo puede tener una doble procedencia:
  - Si de acuerdo con el Código de Comercio se promulgara una Ley que permitiera la actualización de los balances de las sociedades, la reserva de revalorización creada como contrapartida de la revalorización de los activos, cuando sea disponible, se incorporará a este fondo en la parte que corresponda o, en su caso, la que señale la Ley.
  - Puede proceder de la aplicación del resultado de la sociedad cooperativa de acuerdo con lo previsto por la Ley, siempre que exista beneficio disponible.
- Reservas estatutarias.
- Otras reservas.
- Otras aportaciones de socios.
- Excedente de la sociedad cooperativa (positivo o negativo).
- Remuneraciones al capital a cuenta y retorno cooperativo a cuenta entregados en el ejercicio.
- Fondos capitalizados. Recogen el saldo de aquellas participaciones emitidas por las sociedades cooperativas, suscritas por terceros o socios, destinadas a su financiación, cuyo vencimiento no tiene lugar hasta la aprobación de la liquidación de la sociedad cooperativa y que, a efectos de prelación de créditos, se sitúan detrás de todos los acreedores comunes. Dado su carácter de permanencia, se contemplan como recursos propios de la sociedad cooperativa, y como tales se considerarán a efectos de análisis.
- Otros instrumentos de patrimonio neto.

Por tanto, a efectos de análisis, estos fondos se califican, con carácter general, como fondos propios, salvo en la parte que sea repartible a los socios y, adicionalmente, exigible, en cuyo caso se mostrará en el pasivo.

Dentro del patrimonio neto, también se incluyen:

- Ajustes por cambios de valor (activos financieros disponibles para la venta, operaciones de cobertura y otros).
- Subvenciones, donaciones y legados recibidos. Siempre y cuando no sean imputados al resultado del ejercicio.

Tabla 100 - Comparación entre los fondos propios en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales

<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>
A) PATRIMONIO NETO	A) PATRIMONIO NETO
A-1) Fondos propios.	A-1) Fondos propios.
I. Capital social.	I. Capital social.
1. Capital escriturado.	1. Capital cooperativo suscrito.
2. (Capital no exigido).	2. (Capital cooperativo no exigido).
<b>II. Pirma de emisión.</b>	
III. Reservas.	II. Reservas.
1. Legales o estatutarias.	1. Fondo de Reserva Obligatorio.
2. Otras reservas.	2. Fondo de Reembolso o Actualización.
	3. Fondo de Reserva Voluntario.
	4. Reservas estatutarias.
	5. Otras reservas.
<b>IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).</b>	
V. Excedentes de ejercicios anteriores.	III. Excedentes de ejercicios anteriores.
1. Remanente.	1. Remanente.
2. (Excedentes negativos de ejercicios anteriores).	2. (Excedentes negativos de ejercicios anteriores).
VI. Otras aportaciones de socios.	VI. Otras aportaciones de socios.
VII. Resultado del ejercicio.	V. Resultado de la cooperativa.
<b>VIII. (Dividendo a cuenta).</b>	<b>VI. (Retorno cooperativo y remuneración discrecional a cuenta entregada en el ejercicio).</b>
<b>IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.</b>	<b>VII. Fondos capitalizados.</b>
	<b>VIII. Otros instrumentos de patrimonio neto.</b>
A-2) Ajustes por cambios de valor.	A-2) Ajustes por cambios de valor.
I. Activos financieros disponibles para la venta.	I. Activos financieros disponibles para la venta.
II. Operaciones de cobertura.	II. Operaciones de cobertura.
<b>III. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta.</b>	III. Otros.
<b>IV. Diferencia de conversión.</b>	
V. Otros.	
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

Fuente: Elaboración propia.



#### **4.1.3.1.2.2. Los pasivos corrientes y no corrientes.**

Los pasivos no corrientes tienen un vencimiento a largo plazo, es decir, una exigibilidad superior al año y son:

- El fondo de educación y promoción: dependiendo de su vencimiento, se clasifica a largo plazo o a corto plazo.
- Deudas con características especiales. Las aportaciones de los socios con derecho de reembolso en caso de baja, retorno o remuneración obligatoria se presentarán en un epígrafe del pasivo no corriente o corriente del balance, dependiendo de su vencimiento, denominado “Deudas con características especiales a largo plazo” y “Deudas con características especiales a corto plazo”.
- Provisiones a largo plazo. Son las que tienen por objeto el reconocimiento contable de pasivos no financieros que surgen de obligaciones expresas o tácitas, claramente especificadas en cuanto a su naturaleza pero que, en la fecha de cierre del ejercicio, son indeterminadas en cuanto a su importe exacto o a la fecha en que se producirán.
- Deudas a largo plazo. Incluye la emisión de valores negociables (obligaciones y bonos) u otros pasivos financieros, que son préstamos que recibe la sociedad cooperativa documentados en títulos negociables, que devengan un interés fijado previamente al que deberá hacer frente la empresa emisora, e igualmente reintegrar el importe de los títulos a su vencimiento.

También se recoge la financiación ajena a largo plazo no instrumentada en valores mobiliarios negociables, es decir, aquella derivada de "préstamos" recibidos u otros débitos con entidades financieras o con terceros. También se incluyen las deudas con suministradores de bienes de inmovilizado a largo plazo (proveedores de inmovilizado). Al igual que los valores negociables, normalmente devengarán un interés que tendrá que hacer frente la empresa en los plazos establecidos, junto al pago o los pagos concertados por el vencimiento o cancelación del principal de la deuda.

- Deudas a largo plazo con empresas del grupo, asociadas y socios a largo plazo. Similares a las anteriores, pero con empresas del grupo, asociadas y socios de la sociedad cooperativa.
- Pasivos por impuesto diferido. Incluye los pasivos fiscales por diferencias que darán lugar a mayores cantidades a pagar o menores cantidades a devolver por impuesto sobre beneficios en ejercicios futuros.
- Periodificaciones a largo plazo. Recoge los ajustes por gastos anticipados como consecuencia de la aplicación del principio del devengo.

- Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta. Incluyen los pasivos asociados con los activos que han sido clasificados como no corrientes mantenidos para la venta. Dado que están vinculados a activos no corrientes, y por las circunstancias expuestas anteriormente al mencionar dichos activos, se considera esta agrupación como integrante del pasivo corriente a efectos de análisis.

El pasivo corriente está constituido por las deudas con vencimiento a corto plazo, o inferior a un ejercicio económico y son:

- Provisiones a corto plazo. Idéntico al comentado en el pasivo no corriente.
- Deudas a corto plazo. Idéntico al comentado en el pasivo no corriente.
- Deudas a corto plazo con empresas del grupo, asociadas y socios. Idéntico al comentado en el pasivo no corriente.
- Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar. Recoge las deudas con suministradores de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos. También las deudas con suministradores de servicios que no tienen la consideración estricta de proveedores. Se incluirán también las deudas contraídas con las Administraciones Públicas por conceptos fiscales.

Tabla 101 - Comparación entre el pasivo no corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales

<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>
	<b>I. Fondo de Educación, Formación y Promoción a largo plazo.</b>
	<b>II. Deudas con características especiales a largo plazo.</b>
	<b>1. “Capital” reembolsable exigible.</b>
	<b>2. Fondos especiales calificados como pasivos.</b>
	<b>3. Acreedores por fondos capitalizados a largo plazo.</b>
I. Provisiones a largo plazo.	III. Provisiones a largo plazo.
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.	1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal.
2. Actuaciones medioambientales.	2. Actuaciones medioambientales.
3. Provisiones por reestructuración.	3. Provisiones por reestructuración.
4. Otras provisiones.	4. Otras provisiones.
II. Deudas a largo plazo.	IV. Deudas a largo plazo.
1. Obligaciones y otros valores negociables.	1. Obligaciones y otros valores negociables.
2. Deudas con entidades de crédito.	2. Deudas con entidades de crédito.
3. Acreedores por arrendamiento financiero.	3. Acreedores por arrendamiento financiero.
4. Derivados.	4. Derivados.
5. Otros pasivos financieros.	5. Otros pasivos financieros.
III. Deudas con empresas y entidades del grupo y asociadas a largo plazo.	V. Deudas con empresas y entidades del grupo y asociadas a largo plazo.
1. Deudas con empresas del grupo.	1. Deudas con empresas del grupo.
2. Deudas con empresas asociadas.	2. Deudas con empresas asociadas.
	<b>3. Deudas con socios.</b>
IV. Pasivos por impuesto diferido.	VI. Pasivos por impuesto diferido.
V. Periodificaciones a largo plazo.	VII. Periodificaciones a largo plazo.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 102 - Comparación entre el pasivo corriente en el balance de las sociedades cooperativas agrarias y de las sociedades capitalistas convencionales

Sociedades capitalistas convencionales	Sociedades cooperativas
C) PASIVO CORRIENTE	C) PASIVO CORRIENTE
	<b>I. Fondo de Educación, Formación y Promoción a corto plazo.</b>
	<b>II. Deudas con características especiales a corto plazo.</b>
	<b>1. “Capital” reembolsable exigible.</b>
	<b>2. Fondos especiales calificados como pasivos.</b>
	<b>3. Acreedores por fondos capitalizados a corto plazo.</b>
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.	III. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta.
II. Provisiones a corto plazo.	IV. Provisiones a corto plazo.
III. Deudas a corto plazo.	V. Deudas a corto plazo.
1. Deudas con entidades de crédito.	<b>1. Obligaciones y otros valores negociables.</b>
2. Acreedores por arrendamiento financiero.	2. Deudas con entidades de crédito.
<b>3. Otras deudas a largo plazo.</b>	3. Acreedores por arrendamiento financiero.
	<b>4. Derivados.</b>
	<b>5. Otros pasivos financieros.</b>
IV. Deudas con empresas y entidades del grupo y asociadas a corto plazo.	VI. Deudas a corto plazo con empresas del grupo, asociadas y socios.
	<b>1. Deudas con empresas del grupo.</b>
	<b>2. Deudas con empresas asociadas.</b>
	<b>3. Deudas con socios.</b>
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	VII. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.
1. Proveedores.	1. Proveedores.
<b>2. Otros acreedores.</b>	<b>2. Proveedores, empresas del grupo, asociadas y socios.</b>
	<b>a) Socios proveedores.</b>
	<b>b) Proveedores, empresas del grupo y asociadas.</b>
	<b>3. Acreedores varios.</b>
	<b>4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).</b>
	<b>5. Pasivos por impuesto corriente.</b>
	<b>6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.</b>
	<b>7. Anticipos de clientes.</b>
VII. Periodificaciones a corto plazo.	VIII. Periodificaciones a corto plazo.
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)

Fuente: Elaboración propia.

**4.1.3.1.3. La comparación de la clasificación de las partidas del balance entre sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales.**

Con base en lo anterior, el balance de las sociedades cooperativas agrarias presenta una serie de particularidades respecto al balance de las sociedades capitalistas convencionales. Estas diferencias radican en las partidas del pasivo, siendo el activo similar para ambos tipos de sociedades.

Dentro del pasivo, una de las principales diferencias está en la clasificación de las aportaciones de los socios que, dependiendo de sus características, son patrimonio neto, pasivo financiero o tienen la consideración de instrumento mixto, como ya se ha analizado.

Se expone a continuación la clasificación de las aportaciones:

- Capital (Fondos propios): las aportaciones que tienen características de patrimonio neto en las mismas condiciones que en las sociedades capitalistas convencionales.
- Deudas con características especiales a largo plazo (Pasivo no corriente): las partidas se contemplan como instrumento mixto. Se sitúan en el balance de la sociedad cooperativa por encima de las provisiones a largo plazo. Es decir, tienen la apreciación de recurso menos líquido que las deudas a largo plazo en las sociedades capitalistas convencionales aunque, no obstante, se clasifican como pasivo.
- Deudas a largo plazo con empresas del grupo, asociadas y socios (Pasivo no corriente): las aportaciones que tienen consideración de deuda. Estas tienen carácter de más líquidas que las deudas a largo plazo en las sociedades capitalistas convencionales.

La siguiente particularidad que se observa en la partida de pasivo del balance de las sociedades cooperativas, es que no existe la partida de prima de emisión, ya que las cuotas de ingreso (el equivalente a la prima de emisión de acciones en las sociedades capitalistas convencionales), se incluyen en las reservas de la sociedad cooperativa.

Respecto a las partidas de reservas, aunque los conceptos son similares, hay algunos cambios. Así pues, en la clasificación que se hace en el modelo normal de balance, aparecen las reservas legales y estatutarias y debajo otras reservas. En el balance de las sociedades cooperativas

primero aparece el fondo de reserva obligatorio, seguido del fondo de reembolso o actualización, las reservas estatutarias y otras reservas.

Siguiendo con el orden de mayor a menor permanencia de los recursos, en el balance de las sociedades capitalistas convencionales aparece otra partida que no es aplicable en las sociedades cooperativas y que es la de “Acciones y participaciones en patrimonio propias”.

Por parte de la partida “Otras aportaciones de socios”, en los modelos de balance para las sociedades cooperativas se hace mayor desglose que en las sociedades capitalistas convencionales.

El resto del patrimonio neto tiene la misma estructura en ambos balances.

Las principales diferencias en el pasivo no corriente son la clasificación de las aportaciones que no son consideradas capital social y el fondo de educación y promoción.

El “fondo de educación, formación y promoción a largo plazo”, es la primera partida del pasivo no corriente seguido de las deudas con características especiales a largo plazo. Ninguna de estas partidas está contemplada en el balance de las sociedades capitalistas convencionales.

El resto del esquema del balance es igual salvo la partida de “deudas a largo plazo con empresas de grupo, asociadas y socios”, que aparece más desglosada en el modelo para las sociedades cooperativas.

Con respecto al pasivo corriente, las diferencias siguen el mismo esquema de los pasivos no corrientes, es decir, en primer lugar y como menos disponible está el “Fondo de educación, formación y promoción a corto plazo”, seguido de “Deudas con características especiales a corto plazo”, con el mismo desglose y las “deudas a corto plazo con empresas del grupo, asociadas y socios”.

Las tablas que se han mostrado previamente muestran las diferencias entre los distintos modelos de balance. El balance de las sociedades capitalistas convencionales corresponde a la última actualización de 24 de septiembre de 2010 del Real Decreto de 2007 que entró en vigor a partir del 25 de septiembre de 2010<sup>168</sup>. El balance de las sociedades cooperativas corresponde al de la Orden EHA/3660/2010.

#### **4.1.3.2. La cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas agrarias.**

La cuenta de pérdidas y ganancias recoge el resultado del ejercicio, formado por los ingresos y los gastos del mismo, excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto de acuerdo con lo previsto en las normas de registro y valoración (norma 7ª, tercera parte, Nuevo Plan General Contable). Es decir, la cuenta de pérdidas y ganancias es el estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma en cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. En la cuenta de pérdidas y ganancias según la naturaleza de los ingresos y de los gastos aparecen dos clases de resultados económicos:

- Resultado cooperativo.
- Resultado no cooperativo (extracooperativo y extraordinario).

La normalización contable que supone el Nuevo Plan General Contable, afecta a la elaboración de las cuentas anuales ya que deben seguir un formato determinado. En el análisis económico-financiero, la llamada cuenta analítica estructura la información sobre ingresos y gastos de la empresa en una única columna, partiendo de las ventas y agregando y desagregando los distintos ingresos y gastos en relación a estas.

---

<sup>168</sup> Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. BOE nº 278, de 20/11/2007.

Tabla 103 - Modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias para las sociedades cooperativas según  
la Orden EHA/3360/2010

<b>Cuenta de pérdidas y ganancias</b>	
<b>A) OPERACIONES CONTINUADAS</b>	
1. Importe neto de la cifra de negocios.	
a) Ventas.	
b) Prestaciones de servicios.	
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación.	
3. Trabajos realizados por la cooperativa con su estructura interna.	
4. Aprovisionamientos.	
a) Consumo de mercaderías.	
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles.	
c) Trabajos realizados por otras empresas.	
d) Trabajos realizados por otras empresas.	
e) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos.	
5. Otros ingresos de explotación.	
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente.	
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio.	
c) Ingresos por operaciones con socios.	
6. Gastos de personal.	
a) Sueldos, salarios y asimilados.	
b) Servicio de trabajo de socios.	
b) Cargas sociales.	
c) Provisiones.	
7. Otros gastos de explotación.	
a) Servicios exteriores.	
b) Tributos.	
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales.	
d) Otros gastos de gestión corriente.	
8. Amortización del inmovilizado.	
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras.	
10. Excesos de provisiones.	
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado.	
a) Deterioros y pérdidas.	
b) Resultados por enajenaciones y otras.	
12. Fondo de Educación, Formación y Promoción.	
a) Dotación.	
b) Subvenciones, donaciones y ayudas y sanciones.	
<b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)</b>	
13. Ingresos financieros.	
a) De participaciones en instrumentos de patrimonio.	
a1) En empresas del grupo y asociadas.	
a2) En terceros.	
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros.	
b1) De empresas del grupo y asociadas.	
b2) De terceros.	
b3) De socios.	



14. Gastos financieros.
a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas.
b) Por deudas con terceros.
c) Por actualización de provisiones.
d) Intereses y retorno obligatorio de las aportaciones al capital social y de otros fondos calificados con características de deuda.
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.
a) Cartera de negociación y otros.
b) Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta.
16. Diferencias de cambio.
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.
a) Deterioros y pérdidas.
b) Resultados por enajenaciones y otras.
A.2) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17)
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)
18. Impuestos sobre beneficios.
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+18)
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS
19. Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos.
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+19)

Fuente: Elaboración propia.

El resultado de la explotación refleja el resultado obtenido por la sociedad cooperativa de su actividad productiva, con independencia de la forma en que dicha actividad ha sido financiada. Es decir, que no tiene en cuenta los resultados financieros, ni los impuestos ni las operaciones interrumpidas. El resultado de la explotación da una idea de cómo la sociedad cooperativa gestiona su margen y sus gastos operativos (MARTÍNEZ, 2005: p. 7).

El resultado antes de impuestos (BAI) es el resultado del ejercicio antes de descontarle los impuestos y el resultado de operaciones interrumpidas netas. Dicho de otro modo, es el resultado de la explotación (BAII) más el resultado financiero (positivo o negativo).

#### **4.1.3.2.1. Las particularidades en la cuenta de pérdidas y ganancias entre sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales.**

Si bien tanto las sociedades cooperativas agrarias como las sociedades capitalistas convencionales se rigen por las mismas normas, y en especial por el Nuevo Plan General

Contable, las sociedades cooperativas, como ya se ha presentado, tienen en la Orden EHA/3360/2010 una especial adaptación a sus características particulares. En consecuencia, presentan una serie de especificidades relacionadas con la cuenta de pérdidas y ganancias, y que son:

- Las adquisiciones de bienes y servicios.
- Los ingresos de operaciones con los socios.
- Las remuneraciones de las aportaciones al capital social.
- La dotación y aplicación al fondo de educación, formación y promoción cooperativa.

En este punto conviene recordar que las operaciones con terceros están limitadas y que sus resultados tienen un tratamiento fiscal diferente. En consecuencia, para optar a dichos beneficios fiscales es necesario llevar una contabilidad separada.

Sobre las especificidades relacionadas con la cuenta de pérdidas y ganancias, según la norma séptima de la Orden EHA/3360/2010, se establece que para la determinación del resultado del ejercicio y la elaboración de la cuenta, se deberán aplicar los principios y normas obligatorias contenidas en el Nuevo Plan General Contable, sin perjuicio de las reglas específicas recogidas en dicha Orden. Es decir, las normas de elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias no aparecen reguladas en la Orden EHA/3360/2010, por lo que se deberán seguir las que a este respecto figuran en el Nuevo Plan General Contable.

La principal particularidad en la cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas respecto las sociedades capitalistas convencionales, es el tratamiento de las principales operaciones que puede realizar una sociedad cooperativa con sus socios en el transcurso de su actividad, es decir:

- La adquisición de bienes a los socios.
- Las prestaciones de servicios de trabajo de los socios a la sociedad cooperativa.
- Los ingresos de operaciones con socios, bien sea por prestación de servicios o venta de bienes.

Así, en las sociedades cooperativas agrarias, son la adquisición de bienes a los socios y los ingresos de operaciones con socios las que principalmente se realizan. Así en las sociedades cooperativas de comercialización, la sociedad cooperativa adquiere la cosecha del socio para

previa transformación, comercializarla. Por otro lado, en las sociedades cooperativas de suministros, la principal actividad es la venta a los socios de las materias primas que estos requieren para el desarrollo de sus objetivos.

En el caso de las sociedades cooperativas agrarias, la forma de proceder en relación con la liquidación al socio por su cosecha presenta la peculiaridad de que normalmente se realiza con posterioridad a que la sociedad cooperativa haya vendido ésta; así, el valor de la liquidación está condicionado a lo que se obtenga por la venta posterior de la cosecha del socio en el mercado. Es decir, el precio de la cosecha del socio no puede prefijarse en el momento en que éste entrega la cosecha a la sociedad cooperativa, sino que se define en función de circunstancias futuras.

La forma de operar hasta la publicación de la Orden EHA/3360/2010 por parte de las sociedades cooperativas agrarias era no registrar la adquisición de la mercancía a los socios hasta que era posible determinar el importe definitivo por el que había de valorarse. Únicamente, si se concedían anticipos a los socios, se registraban como tales pero sin afectar, por tanto, a la cuenta de pérdidas y ganancias. Este proceder quedaba más cerca de la aplicación de un criterio de caja que de un criterio de devengo, puesto que provocaba que el resultado del ejercicio no estuviera formado por los ingresos y los gastos que correspondían al mismo.

Es por ello que el resultado derivado de la cuenta de pérdidas y ganancias no respondía verdaderamente al que debería ser, al menos desde el punto de vista de la aplicación de los principios contables.

La Orden EHA/3360/2010 intenta dar respuesta a este problema mediante la utilización de estimaciones en la determinación del precio de adquisición de la mercancía de los socios que realiza en el momento en que estos la ponen a disposición de la sociedad cooperativa. Estas estimaciones quedan registradas en una cuenta de gasto y, por tanto, en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en curso.

Se establece que la valoración de las adquisiciones de bienes a los socios se realizará en el momento en que se lleve a cabo la operación, por el precio de adquisición. No obstante, añade que con la finalidad de recoger las peculiaridades comentadas, si dicho precio se fija en función

de circunstancias futuras, (entre las que puede estar el valor neto realizable o cualquier otro parámetro), se efectuará una estimación inicial de dicho precio de adquisición con base en la información disponible en ese momento. Si mediase un cierre de ejercicio entre el momento de la adquisición y el de la liquidación definitiva, se estimarán de nuevo las circunstancias por las que se estableció dicha estimación inicial, con la información ahora disponible, de forma que si la nueva estimación resulta superior a la realizada previamente se imputará de nuevo a la cuenta de gasto utilizada por la diferencia, abonándose en caso contrario.

En consecuencia, se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio que corresponde el importe, si bien no definitivo, sí al menos aproximado, del gasto incurrido por la adquisición de las mercancías a los socios.

Esta forma de operar resulta más acorde con la Ley Fiscal de Cooperativas, pues al establecer la valoración de las operaciones cooperativizadas, define el precio de las correspondientes operaciones como aquél por el que efectivamente se hubieran realizado. Dado que la estimación realizada persigue precisamente esta valoración, debe entenderse dentro del ámbito de la norma fiscal y por tanto como gasto deducible, no generando ajustes extracontables.

Hay que diferenciar el caso de que la sociedad cooperativa agraria realice las operaciones por cuenta de los socios, es decir, que la sociedad cooperativa actúe de mero intermediario entre los socios y los compradores de la mercancía. En este caso, dado que no se producen adquisiciones o ventas de bienes, se deberán registrar únicamente los movimientos financieros que correspondan, y en su caso la retribución (comisión) que la sociedad cooperativa obtenga por el servicio de mediación prestado como un ingreso del ejercicio. En todo caso, la sociedad cooperativa deberá dotar la correspondiente provisión por responsabilidades en tanto esta sea necesaria.

#### **4.1.3.3. El estado de cambios del patrimonio neto en las sociedades cooperativas agrarias.**

El estado de cambios en el patrimonio neto (ECPN) es una de las novedades que introduce el Nuevo Plan General Contable (Norma 8ª) en relación con el anterior. Su objetivo es recoger cualquier variación que pueda experimentar el patrimonio neto de la sociedad de forma que

quede claramente identificada la causa que la produce. El patrimonio neto de una sociedad puede variar por tres causas:

- Por los resultados.
- Por las aportaciones y retiradas de bienes por los propietarios o ampliaciones y reducciones de capital social.
- Por variación de las reservas.

Así pues el estado de cambios en el patrimonio neto comprende dos partes o documentos:

- Estado de ingresos y gastos reconocidos en el cual se informa sobre los hechos que han producido cambios en el valor del patrimonio en un ejercicio determinado, es decir, incluye los resultados generados por la actividad de la sociedad cooperativa agraria durante el ejercicio, distinguiendo entre los reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias y los registrados directamente en el patrimonio neto.
- Estado total de cambios en el patrimonio neto en el que se informa del valor total del patrimonio neto al terminar el ejercicio al que se refiere, es decir, incluye todos los movimientos habidos en el patrimonio neto, los procedentes de transacciones con los socios o propietarios, cuando actúen como tales, y los ajustes en el patrimonio neto como consecuencia de cambios en criterios contables y correcciones de errores.

En detalle, el estado de ingresos y gastos reconocidos recoge los cambios en el patrimonio neto derivados de las siguientes operaciones:

- Resultado del ejercicio de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Los ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto de acuerdo con las normas de registro y valoración del Nuevo Plan General Contable, entre las que pueden citarse:
  - Ingresos y gastos de activos financieros disponibles para la venta.
  - Ingresos y gastos por pasivos a valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
  - Otros ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto tales como el deterioro o las reversiones del deterioro de determinadas participaciones y valores representativos de deuda de empresa del grupo o asociadas.
  - Diferencias de conversión.
  - Ingresos por subvenciones de capital.
  - Ingresos y gastos derivados del efecto impositivo imputados directamente al patrimonio neto.

- Transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias, que incluye los ingresos y gastos que han sido imputados directamente al patrimonio neto y que posteriormente se han traspasado a la cuenta de pérdidas y ganancias.
  - Transferencias de ingresos y gastos de activos financieros disponibles para la venta.
  - Transferencias de ingresos y gastos por pasivos a valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
  - Transferencias de diferencias de conversión.
  - Transferencias de subvenciones de capital.
  - Transferencias de ingresos y gastos derivados del efecto impositivo.

En relación con la segunda parte de este documento, el estado total de cambios en el patrimonio neto, se presenta como un cuadro de doble entrada en el que aparecen las diferentes partidas del patrimonio neto, con los cambios que han afectado a cada una de ellas desglosados verticalmente.

Las principales diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales surgen fundamentalmente de las variaciones en el capital social. Tal y como se ha venido presentando en el trabajo, existe una variabilidad en el capital de las sociedades cooperativas agrarias que no se da en las sociedades capitalistas convencionales lo que le dota de una especial relevancia para las primeras.

#### **4.1.3.4. El estado de flujos de efectivo en las sociedades cooperativas agrarias.**

El estado de flujos de efectivo informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio. Este estado es otra de las novedades que introduce el Nuevo Plan General Contable (Norma 9ª) en relación con el anterior, si bien la información que suministra en parte ya se obtenía con el denominado "Cuadro de financiación". Sólo resulta obligatorio en aquellos casos que no puedan formular el balance, el estado de cambio del patrimonio neto y la memoria según el modelo abreviado.

Se trata de un estado contable que informa sobre la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio. En definitiva, trata de explicar la variación del efectivo y otros medios líquidos equivalentes como son la tesorería depositada en la caja de la sociedad, los depósitos bancarios a la vista, los instrumentos financieros que sean convertibles en efectivo y que en el momento de su adquisición su vencimiento no fuera superior a tres meses y no exista riesgo significativo de cambios de valor y formen parte de la política de gestión norma de la tesorería de la empresa.

El estado de flujos de efectivo establece tres tipos de flujos:

- Flujos de efectivo de las actividades de explotación. Fundamentalmente se refieren a los flujos ocasionados por las transacciones que intervienen en la determinación del resultado de la empresa. Siguiendo el esquema del Nuevo Plan General Contable para este estado se incluyen las siguientes partidas:
  - Resultado del ejercicio antes de impuestos: es la cifra de la que se parte para calcular los flujos de efectivo de las actividades de explotación.
  - Ajustes al resultado: Se pueden dividir entre:
    - Los que sirven para eliminar los gastos o ingresos que no suponen variación en el efectivo.
    - Los que se realizan para eliminar operaciones que deben ser calificadas como de inversión o de financiación.
    - Los utilizados para eliminar los resultados relativos a la remuneración de activos y pasivos financieros cuyos flujos deben figurar separadamente en este estado.
  - Cambios en el capital corriente: se trata de ajustar las variaciones habidas en el fondo de maniobra como consecuencia de la diferencia entre la corriente real y la corriente monetaria.
  - Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación: incluye los intereses cobrados o pagados así como los dividendos percibidos que se han ajustado previamente al resultado y que se hacen lucir en este apartado de forma directa, así como también los pagos por impuesto sobre beneficios, que no ha habido necesidad de ajustar previamente, al partir del beneficio antes de impuestos.
  - Flujos de efectivo de las actividades de explotación: será la suma algebraica de los cuatro apartados anteriores.
- Flujos de efectivo de las actividades de inversión. Incluye los pagos que tienen su origen en la adquisición de activos no corrientes tales como inmovilizados intangibles,

materiales, inversiones mobiliarias o inversiones financieras, así como los cobros procedentes de su enajenación o de su amortización al vencimiento. A diferencia del apartado anterior, en este caso su formulación es por el método directo.

- Flujos de efectivo de las actividades de financiación. Se definen como los cobros procedentes de la adquisición por terceros de títulos valores emitidos por la empresa o de recursos concedidos por entidades financieras o terceros, en forma de préstamos u otros instrumentos de financiación, así como los pagos realizados por amortización o devolución de las cantidades aportadas por ellos. Al igual que en el caso de los flujos de las actividades de inversión, la formulación de este apartado se realiza por el método directo.

#### **4.1.3.5. La memoria en las sociedades cooperativas agrarias.**

La memoria tiene como finalidad aportar información complementaria a la facilitada en el resto de estados contables, lo que se traduce en que aporta información no sólo cuantitativa como los otros dos documentos, sino también cualitativa, explicando algunas de las partidas incluidas en los anteriores.

En el caso de las sociedades cooperativas, a partir de la aprobación de la Orden ECO/3614/2003, la información a incorporar en la memoria se incrementó sustancialmente. El Nuevo Plan General Contable también otorga mayor importancia a la memoria incrementando de forma notable el número de partidas a incluir. En cualquier caso, el contenido de la memoria normal de las sociedades cooperativas regulado en la Orden EHA/3360/2010, parte del contenido de la memoria normal regulada en el Nuevo Plan General Contable al que añade una serie de apartados específicos:

- La separación de las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias para la determinación de los distintos resultados. Las leyes de sociedades cooperativas pueden diferenciar entre resultados cooperativos, extracooperativos, extraordinarios, de operaciones con terceros, etcétera, en función de la ley que se aplique.
- La información separada por secciones. En este caso, se incluyen los modelos que se deberán utilizar para informar de los distintos activos, pasivos, patrimonio neto, gastos e ingresos vinculados con cada una de las secciones existentes.
- El fondo de educación, formación y promoción. Independientemente de que tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias la información relacionada con este



fondo figura en epígrafes independientes, resulta necesario completar esta información con un mayor nivel de detalle.

- Las operaciones con socios. Es preciso desagregar la información de las operaciones realizadas con socios con un mayor nivel de detalle del que aparece en el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Además, alguno de los apartados del contenido de la memoria regulados en el Nuevo Plan General Contable sufre ciertas modificaciones para recoger las especificidades de las sociedades cooperativas. Es el caso de los siguientes:

- El apartado "3. Aplicación de resultados" se renombra a "3. Intereses del capital y distribución de resultados", incluyendo así información correspondiente a todo lo relacionado con la remuneración de las aportaciones al capital; también debe contemplar los distintos destinos de la aplicación de resultados que existen en las sociedades cooperativas (fondo de reserva obligatorio, fondo de educación, formación y promoción, fondo de reembolso o actualización, etcétera).
- El apartado "Fondos Propios" sigue con la misma denominación pero incrementa el contenido de su información en relación con los distintos tipos de aportaciones de los socios, si son calificadas como pasivo o patrimonio neto, etcétera.
- El apartado "12. Situación Fiscal" mantiene su denominación pero incluye información sobre las especificidades existentes en este caso en las sociedades cooperativas: la existencia de cuotas íntegras negativas pendientes de compensar (a diferencia del resto de sociedades donde lo que se compensa son las bases imponibles) y la existencia de diferentes tipos de gravamen (cooperativo y extracooperativo) que afectarán a los activos y pasivos por impuestos diferidos.

La inclusión de la memoria supone un cambio en la calidad de la información proporcionada por las sociedades cooperativas agrarias al concretarse en un informe sobre la actividad de la sociedad desde el punto de vista de la gestión, y por tanto, independiente de la contabilidad.

#### **4.1.3.6. Los estados financieros abreviados en las sociedades cooperativas agrarias.**

Según la norma 4º de la tercera parte del Nuevo Plan General Contable, las sociedades que podrán utilizar los modelos de cuentas anuales abreviados son:

- Las sociedades anónimas, incluidas las laborales.
- Las sociedades de responsabilidad limitada, incluidas las laborales.
- Las sociedades en comandita por acciones.
- Las sociedades cooperativas.
- Las sociedades colectivas y comanditarias simples, cuando a la fecha de cierre del ejercicio, todos los socios colectivos sean sociedades españolas o extranjeras.

Estas sociedades deben acogerse al modelo normal, pero si cumplen dos de las tres características expuestas a continuación, tanto para el balance, como para el estado de pérdidas y ganancias, podrán optar por elaborar las cuentas anuales en el modelo abreviado y quedan excluidas de la obligación de formular estado de flujos de efectivo (norma 4º de la tercera parte del Nuevo Plan General Contable):

- Balance, estado de cambios en el patrimonio neto y memoria abreviados:
  - Que el total de las partidas del activo no supere los dos millones ochocientos cincuenta mil euros.
  - Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los cinco millones setecientos mil euros.
  - Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 50.
- Cuenta de pérdidas y ganancias abreviada:
  - Que el total de las partidas del activo no supere los once millones cuatrocientos mil euros.
  - Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los veintidós millones ochocientos mil euros.
  - Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 250.

Los modelos de balance, normal y abreviado, están incluidos en los anexos I y II de la Orden EHA 3360/2010 por la que se aprueban las NSACSC.

La principal diferencia entre las cuentas anuales normales y las abreviadas radica en su simplicidad. Las cuentas anuales abreviadas tienen un formato más simple, donde hay una menor desagregación de la información. En consecuencia, las cuentas anuales normales

presentan mayor claridad en la información presentada, con lo que se facilita el análisis económico-financiero (ZUBIAURRE *et al.*, 2015).

#### **4.1.3.7. La importancia de las cuentas auditadas<sup>169</sup>.**

Una de las principales dificultades a la hora de realizar análisis financieros basados en ratios, es la utilización de diferentes criterios contables a la hora de reflejar la imagen fiel de una entidad. Dichos problemas son corregidos en mayor o menor medida con el desarrollo de la normativa contable y con la existencia de auditores, que revisan los estados financieros y examinan su validez (FONDEVILLA, 1985). De esta manera, con el objetivo de estudiar las sociedades cooperativas agrarias que presentan mayor calidad en la información revelada, es conveniente centrar el estudio en aquellas sometidas a procesos de auditoría externa (ZUBIAURRE *et al.*, 2015: p. 186).

La auditoría de las cuentas anuales consiste en verificar dichas cuentas a efectos de dictaminar si expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad auditada, de acuerdo con el marco normativo de información financiera que resulte de aplicación. También comprenderá, en su caso, la verificación de la concordancia del informe de gestión con dichas cuentas. El auditor debe manifestar en el informe si las cuentas anuales contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada y han sido formuladas de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados. En consecuencia, la auditoría es una serie de métodos de investigación y análisis con el objetivo de producir la revisión y evaluación profunda de la gestión efectuada (AMADO, 2008). Para HOLMES (1974) la auditoría es el examen de las demostraciones y registros administrativos.

Así pues, los estados financieros auditados son la imagen más fiel del estado financiero y de la rentabilidad de una empresa pues confirman que la información que se presenta en sus estados financieros es exacta y válida para el uso externo. La finalidad de la auditoría es otorgar credibilidad a las cuentas anuales de una entidad y, por tanto, para que terceras personas puedan confiar en ellas para tomar sus decisiones.

---

<sup>169</sup> Con base fundamentalmente en POLO (2015).

Según lo anterior, el objetivo de la auditoría no es señalar fraudes e irregularidades, aunque pudieran detectarse en determinadas ocasiones. Tampoco sirve para enjuiciar la forma en que la entidad y sus directivos conducen el negocio. En efecto, su objetivo es otorgar credibilidad a las cuentas anuales para que terceras personas tengan mayores garantías de que reflejan la imagen fiel y real de la empresa. En igualdad de condiciones, cualquier analista invertirá antes en una empresa con cuentas auditadas que en una que no las tiene ya que la incertidumbre sobre la veracidad de la información es menor en unas cuentas auditadas.

En España, están obligadas por ley a auditarse aquellas empresas que superen durante dos ejercicios consecutivos (la obligación de auditoría entra el segundo año), dos de los tres requisitos que se indican a continuación (Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas, en adelante Ley de Auditoría de Cuentas):

- Que el total de las partidas de activo supere los 2.850.000 euros.
- Que el importe anual de la cifra de negocios supere los 5.700.000 euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a 50.

Existen otros supuestos especiales en los que determinadas sociedades, sociedades cooperativas o entidades sin ánimo de lucro están obligadas a realizar auditoría de cuentas. Estos supuestos especiales son:

- Las entidades, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, en las que concurra alguna de las siguientes circunstancias: (Ley de Auditoría de Cuentas, Disposición Adicional 1ª)
  - Que emitan valores admitidos a negociación en mercados regulados o sistemas multilaterales de negociación.
  - Que emitan obligaciones en oferta pública.
  - Que se dediquen de forma habitual a la intermediación financiera, y, en todo caso, las entidades de crédito, las empresas de servicios de inversión, las sociedades rectoras de los mercados secundarios oficiales, las entidades rectoras de los sistemas de multilaterales de negociación, las Sociedades de Sistemas, las entidades de contrapartida central, las Sociedades de Bolsas, las sociedades gestoras de los fondos de garantía de inversiones y las demás entidades financieras, incluidas las instituciones de inversión colectiva, fondos de

titulización y sus gestoras, inscritas en los correspondientes Registros del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

- Que tengan por objeto social cualquier actividad sujeta al texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, dentro de los límites que reglamentariamente se establezcan, así como los Fondos de pensiones y sus entidades gestoras.
- Que reciban durante un ejercicio social subvenciones o ayudas con cargo a los presupuestos de las Administraciones públicas o a fondos de la Unión Europea, por un importe total acumulado superior a 600.000 euros. Estarán obligadas a someter a auditoría las cuentas anuales correspondientes a dicho ejercicio y a los ejercicios en que se realicen las operaciones o ejecuten las inversiones correspondientes a las citadas subvenciones o ayudas (Ley de Auditoría de Cuentas, Disposición Adicional 12ª).
- Que realicen durante un ejercicio económico obras, gestión de servicios públicos, suministros, consultoría y asistencia y servicios a las Administraciones públicas, por un importe total acumulado superior a 600.000 euros, y éste represente más del 50 por ciento del importe neto de su cifra anual de negocios. Estarán obligadas a someter a auditoría las cuentas anuales correspondientes a dicho ejercicio social y las del siguiente a éste (Ley de Auditoría de Cuentas, Disposición Adicional 13ª).
- Las sucursales en España de entidades de crédito extranjeras, cuando no tengan que presentar cuentas anuales de su actividad en España, deberán someter a auditoría la información económica financiera que con carácter anual deban hacer pública, y la que con carácter reservado remitan al Banco de España, de conformidad con el marco normativo contable que resulte de aplicación. (Ley de Auditoría de Cuentas, Disposición Adicional 1ª).
- Las sociedades de garantía recíproca están obligadas a auditar sus cuentas anuales en cualquier circunstancia (Ley 1/1994 artículo 54).
- Las mutualidades de previsión social (Real Decreto 1430/2002 artículo 27).
- Las instituciones de inversión colectiva (Ley 35/2003 artículo 21; Real Decreto 1309/2005 artículo 32) y sus sociedades gestoras (Ley 35/2003 artículo 47).
- Las sociedades anónimas deportivas (Ley 10/1990 artículo 26) y las federaciones deportivas españolas (Ley 10/1990 artículo 36).
- Las empresas que desarrollan actividades eléctricas, de gas natural y gases manufacturados por canalización (Ley 54/1997 artículo 20.4; Orden Ministerio Industria Turismo y Comercio/1548/2009 artículo 3).

- Las fundaciones en las que, a fecha de cierre del ejercicio, concurren al menos dos de las circunstancias siguientes (Ley 50/2002 artículo 25.5):
  - Que el total de las partidas del activo supere 2.400.000 euros.
  - Que el importe neto de su volumen anual de ingresos por actividad propia más, en su caso, el de la cifra de negocios de su actividad mercantil sea superior a 2.400.000 euros.
  - Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio sea superior a 50.
- Las entidades gestoras de fondos de pensiones deben auditar sus cuentas anuales, así como el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, la memoria y el informe de gestión de los fondos administrativos (Real Decreto 304/2004 artículo 98.4).
- Las entidades de capital-riesgo (Ley 25/2005 artículo 26.4).
- Las entidades declaradas de utilidad pública obligadas a formular cuentas anuales en modelo normal (Real Decreto 1740/2003 artículo 5.4).
- Las sociedades que no estando obligadas a someter las cuentas anuales a verificación por un auditor, cuando los socios que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social lo soliciten del registrador mercantil de su domicilio social (Ley de Sociedades de Capital, artículo 265).
- Cualquier entidad por mandato judicial instado por quien acredite un interés legítimo, incluso en vía de jurisdicción voluntaria (Código de Comercio, artículo 40).
- Las sociedades cooperativas obligadas a formular cuentas anuales en modelo normal. No obstante lo anterior, también están obligadas a auditarse, cuando así lo exijan sus estatutos, cuando se acuerde así en Asamblea General y cuando lo solicite el 5 por ciento de los socios (Ley Estatal de Cooperativas, artículo 62).
- Las sociedades cooperativas de viviendas, además de en los casos señalados con carácter general, cuando se produzca alguno de los siguientes supuestos (Ley Estatal de Cooperativas, artículo 91):
  - Que tenga en promoción, entre viviendas y locales, un número superior a 50.
  - Que construya en distintas fases o en distintos bloques que constituyan, a efectos económicos, promociones diferentes.
  - Que haya otorgado poderes relativos a la gestión empresarial a personas físicas o jurídicas, distintas de los miembros del consejo rector.
  - Cuando lo prevean los estatutos o lo acuerde la asamblea general.

#### **4.1.3.7.1. La auditoría en las sociedades cooperativas.**

Las sociedades cooperativas están obligadas a someter a auditoría sus cuentas anuales en aquellos casos que, como cualquier otra empresa, vienen obligados por la Ley de Auditoría de Cuentas. En concreto son los siguientes:

- Que emitan obligaciones en oferta pública.
- Que se dediquen de forma habitual a la intermediación financiera (Bancos, Cajas de Ahorro, Cooperativas de Crédito y establecimientos financieros de crédito).
- Que tengan por objeto social cualquier actividad sujeta a la Ley 33/1994, sobre ordenación del seguro privado (esta referencia ha de entenderse según la actual normativa: Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión), dentro de los límites establecidos reglamentariamente (en síntesis: quedan dispensadas aquellas que no superen los límites por razón de tamaño que se verán más adelante, a excepción de las que operen en el ramo de vida, en los ramos de caución, de crédito y en los que se cubra el riesgo de responsabilidad civil que deben auditarse en todo caso).
- Que reciban subvenciones, ayudas o realicen obras, prestaciones, servicios o suministren bienes al Estado dentro de los límites establecidos reglamentariamente (que superen 600.000 €).
- Cuando dejen de cumplir al menos dos de los siguientes límites durante dos ejercicios consecutivos:
  - Total activo: No supere 2.850.000 €.
  - Cifra de negocios: Inferior a 5.700.000 €.
  - Número medio de trabajadores: No supere 50.
- En el caso de Cuentas Anuales Consolidadas de un grupo de sociedades se han de dejar de cumplir dos de los límites siguientes para que queden sujetas a auditoría:
  - Total activo: No supere 11.400.000 €.
  - Cifra de negocios: Inferior a 22.800.000 €.
  - Número medio de trabajadores: No supere 250.

Además de los anteriores casos impuestos a toda empresa por la Ley de Auditoría de Cuentas, la legislación cooperativa establece supuestos específicos.

En función del artículo 62 de la Ley Estatal de Cooperativas se determina que:

- Las sociedades cooperativas vendrán obligadas a auditar sus cuentas anuales y el informe de gestión en la forma y en los supuestos previstos en la Ley de Auditoría de Cuentas y sus normas de desarrollo o por cualquier otra norma legal de aplicación.
- Cuando lo establezcan los estatutos.
- Cuando lo acuerde la asamblea general.

Cuando lo dispongan los estatutos o lo acuerde la asamblea general:

Viene determinado en la Ley Estatal de Cooperativas, Ley Balear, Ley Castellano-Manchega, Ley Castellano-Leonesa, Ley Cántabra, Ley Catalana, Ley Extremeña, Ley Gallega, Ley Riojana, Ley Madrileña, Ley Valenciana y Ley Vasca. La Ley Andaluza establece que cuando lo dispongan los estatutos o lo acuerde la asamblea general y siempre que, en ambos casos, se trate de una sociedad cooperativa con un capital social igual o superior a 60.000 euros. La Ley Aragonesa en su artículo 56.4 y Ley Navarra en su artículo 48.4 sólo mencionan la previsión en los estatutos, pero no por acuerdo de la asamblea general. No obstante se entiende que en éste último caso siempre será una facultad de la asamblea aunque no lo prevea la ley.

En caso de que se acuerde en el consejo rector (o el órgano de administración que corresponda):

Lo prevén la Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1), la antigua Ley Catalana (artículo 52.1), la Ley Extremeña (artículo 45); Ley Gallega (artículo 55), Ley Riojana (artículo 80.1), Ley Madrileña (artículo 67.1), Ley Valenciana (artículo 50).

Por acuerdo de otros órganos sociales o cuando lo acuerden los interventores:

Lo prevén la Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1), Ley Riojana (artículo 80.1), Ley Madrileña (artículo 67.1). La Ley Valenciana da la potestad estatutaria de crear una comisión de control de la gestión. En caso de que exista dicha comisión, el artículo 50 establece que la misma puede acordar someter a auditoría las cuentas anuales de la sociedad cooperativa. En el caso de la Ley Vasca (artículo 72), cuando lo acuerde la comisión de vigilancia, órgano establecido en dicha ley.



En el caso de que la auditoría sea a petición de un número (minoritario) de socios:

Este supuesto guarda cierta analogía con el establecido en la Ley de Sociedades de Capital (socios que representen al menos el 5 por ciento del capital social). La legislación cooperativa establece el número mínimo de socios que podrán solicitar la auditoría a partir de un porcentaje sobre el número de socios y no de un porcentaje sobre el capital social.

La Ley Estatal de Cooperativas establece que si la sociedad cooperativa no está obligada a auditar sus cuentas anuales, el 5 por ciento de los socios podrá solicitar del Registro de Sociedades Cooperativas que, con cargo a la sociedad, nombre un auditor de cuentas para que efectúe la revisión de cuentas anuales de un determinado ejercicio, siempre que no hubieran transcurrido tres meses a contar desde la fecha de cierre de dicho ejercicio. Así pues la Ley Estatal de Cooperativas no distingue a estos efectos el tipo de socio (usuario, colaboradores, etcétera). A diferencia de la antigua Ley General de Cooperativas de 1987, los honorarios del auditor van a recaer en todo caso a cargo de la sociedad cooperativa, en lugar de depender del resultado del informe de auditoría, al establecer la citada Ley General de Cooperativas que los gastos de la auditoría externa serán por cuenta de los solicitantes, excepto cuando resulten vicios o irregularidades esenciales en la contabilidad comprobada (SAN MIGUEL, 1999). En el mismo sentido se pronuncia la Ley Cántabra.

La Ley Andaluza y la Ley Aragonesa no establecen explícitamente este supuesto, por lo que se podrá aplicar supletoriamente la Ley Estatal de Cooperativas.

La Ley Balear establece que se podrá auditar cuando lo soliciten por escrito al consejo rector una minoría de socios suficiente para poder exigir la convocatoria de la asamblea general (número de socios o asociados que representen el 20 por ciento del total (artículo 40.)). En este supuesto los gastos de la auditoría externa serán por cuenta de la sociedad cooperativa, a menos que el informe de los auditores reconozca que las cuentas auditadas no tienen vicios o irregularidades de ningún tipo, en cuyo caso se imputarán a los solicitantes.

La Ley Catalana establece el mínimo en el 15 por ciento de los votos sociales (no de socios).

La Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1) establece que se deberá someter a auditoría de cuentas a solicitud del mismo número de socios que pueda solicitar la convocatoria de la asamblea general (20 por ciento de votos sociales, artículo 36.4), siempre que no hayan transcurrido tres meses desde la fecha de cierre del ejercicio a auditar.

La Ley Castellano-Leonesa (artículo 78) establece que si la sociedad cooperativa no está obligada a auditar sus cuentas anuales, podrá ser solicitada por el 10 por ciento de los socios o por dos socios en las sociedades cooperativas de menos de diez socios, siempre que no hubieran transcurrido tres meses a contar desde la fecha de cierre del mismo. La auditoría será pagada por quien lo solicita, salvo que se detecten irregularidades, en cuyo caso, el pago lo asumirá la sociedad cooperativa.

En este supuesto, la Ley Extremeña establece que el número de socios que podrá solicitar la auditoría vendrá determinado por los estatutos (artículo 45.5).

La Ley Gallega establece que deberá someterse a auditoría externa cuando lo soliciten por escrito el 15 por ciento de los socios de la cooperativa. En este supuesto, los gastos originados como consecuencia de la auditoría serán por cuenta de los solicitantes, salvo cuando de la misma resulten vicios o irregularidades esenciales en la contabilidad comprobada (artículo 55).

En la Ley Riojana lo deben solicitar un tercio de socios, sin más precisiones (en relación a los gastos de la auditoría, etcétera).

La Ley Madrileña (artículo 67) establece que debe someterse a auditoría externa cuando lo soliciten el mismo número de socios que pueda solicitar la convocatoria de la asamblea general (diez por ciento de los socios o de cincuenta socios, artículo 31.1), siempre que no hayan transcurrido tres meses a contar desde la fecha de cierre del ejercicio a auditar. Los gastos originados como consecuencia de la auditoría serán por cuenta de los solicitantes, excepto cuando resulten vicios o irregularidades esenciales en la contabilidad verificada. La Ley Valenciana (artículo 50) establece esta misma regulación.

En la Ley Navarra (artículo 43) el número mínimo viene fijado en el 15 por ciento de los socios, que deben solicitarlo por escrito al consejo rector.

La Ley Vasca (artículo 72) establece que la sociedad cooperativa someterá a auditoría externa sus cuentas anuales cuando lo solicite una minoría de socios suficiente para exigir la convocatoria de la asamblea general (a petición de socios que representen, al menos el veinte por ciento del total de votos, artículo 33.3).

Cuando la sociedad cooperativa haya constituido secciones de cualquier tipo:

La Ley Estatal de Cooperativas establece que las sociedades cooperativas que dispongan de alguna sección estarán obligadas a auditar sus cuentas anuales (artículo 5.5). En el mismo sentido se pronuncia la Ley Extremeña (artículo 112.4): "Se exigirá auditoría de cuentas a las sociedades cooperativas que cuenten con alguna sección, sea o no de crédito", la Ley Gallega (artículo 9.6), la Ley Madrileña (artículo 6.5), la Ley Vasca (artículo 6.3), la Ley Cantabria (artículo 9.8) y la Ley Riojana (artículo 7.6) también establecen la obligación de someter a auditoría las cuentas de las sociedades cooperativas con sección.

Cuando la cooperativa haya constituido una sección de crédito.

Así lo establecen: la Ley Andaluza (Artículo 6.6), la Ley Balear (artículo 7.6), la Ley Castellano-Leonesa (artículo 6.5) y la Ley Valenciana (artículo 50).

La Ley Gallega establece esta obligación (artículo 10) en principio redundante, pues en virtud de su artículo 9.6 las sociedades cooperativas con sección, de cualquier tipo, vienen obligadas a someterse a auditoría de cuentas. La especialidad para el caso de las secciones de crédito consiste en que deben depositar la auditoría para su conocimiento en el departamento competente en materia de trabajo de la Xunta de Galicia, además del cumplimiento de lo dispuesto con carácter general en su artículo 73, que dispone que el informe de auditoría se depositará junto con las cuentas anuales en el registro de cooperativas competente.

### Supuestos especiales para las sociedades cooperativas de viviendas.

La Ley Estatal de Cooperativas establece que las sociedades cooperativas de viviendas someterán las cuentas anuales a auditoría en los siguientes casos:

- Que la sociedad cooperativa tenga en promoción, entre viviendas y locales, un número superior a cincuenta.
- Cualquiera que sea el número de viviendas y locales en promoción, cuando correspondan a distintas fases, o cuando se construyan en distintos bloques que constituyan, a efectos económicos, promociones diferentes.
- Que la sociedad cooperativa haya otorgado poderes relativos a la gestión empresarial a personas físicas o jurídicas, distintas de los miembros del consejo rector.

Las Leyes Cántabra (artículo 116), Riojana (artículo 122) y Madrileña (artículo 116) establecen los mismos casos previstos por la Ley Estatal de Cooperativas.

La Ley Andaluza (artículo 138) establece los casos anteriores, añadiendo el supuesto en que, por cualquier circunstancia, el consejo rector haya acordado un incremento del precio de las viviendas, locales y/o edificaciones e instalaciones complementarias.

La Ley Aragonesa (artículo 85) añade respecto de los supuestos establecidos en la Ley Estatal Cooperativas el que la promoción se lleve a cabo sobre suelo obtenido en una enajenación de suelo público.

La Ley Vasca (artículo 117) establece que someterán las cuentas anuales a auditoría siempre, hasta el momento en que se adjudiquen (o se cedan) a los socios las viviendas o locales, en el mismo sentido se pronuncia la Ley Balear (artículo 118), la Ley Castellano-Manchega (artículo 119), la Ley Extremeña (artículo 137) y la Ley Gallega (artículo 123).

La Ley Castellano-Leonesa (artículo 120) establece los siguientes supuestos:

- Que la sociedad cooperativa tenga en promoción viviendas y/o locales (independientemente del número).

- Que la sociedad cooperativa haya otorgado poderes relativos a la gestión empresarial a personas físicas o jurídicas, distintas de los miembros del Consejo Rector o Director.

La Ley Catalana (artículo 111) se pronuncia en similares términos que la Ley Estatal, añadiendo el supuesto de que la sociedad cooperativa mantenga la propiedad de los inmuebles y haya adjudicado y cedido a los socios, por cualquier título admitido en derecho, sólo el usufructo del mismo.

La Ley Valenciana (artículo 91.8) establece que cuando la sociedad cooperativa desarrolle más de una promoción o fase, deberá llevar una contabilidad separada para cada una de ellas, sin perjuicio de la contabilidad general de la sociedad cooperativa, además deberá someterse a auditoría de cuentas anuales.

Tabla 104 - Supuestos especiales para las sociedades cooperativas de viviendas

<b>Cooperativas de Viviendas. Supuestos especiales de auditorías</b>	
<b>LEY</b>	<b>TEXTO</b>
	Promoción mayor de 50 viviendas
Ley Estatal de Cooperativas	Si se han otorgado poderes de gestión a personas físicas o jurídicas distintas de los miembros del consejo rector
Ley Cántraba (artículo116)	Mismos supuestos que la Ley Estatal de Cooperativas
Ley Riojana (artículo 122)	
Ley Madrileña (artículo116)	
Ley Andaluza (artículo 138)	Si el Consejo Rector acuerda modificación de precio
Ley Aragonesa (artículo 85)	Ademas, si la promoción es sobre suelo obtenido en una enajenación de suelo público
Ley Vasca (artículo117)	Se auditan hasta la entrega
Ley Balear(artículo 118)	
Ley Castellano-Manchega (artículo 119)	
Ley Extremeña (artículo137)	
Ley Gallega (artículo 123)	
Ley Castellano-Leonesa (artículo 120)	Además, que tenga en promoción viviendas o locales sin especificar número
La Ley Catalana (artículo 111)	Además y en el caso que siga con la propiedad y haya cedido a los socios el usufructo
Ley Valenciana (artículo 91.8)	Si desarrolla mas de una promoción, debe llevar contabilidad separada

Fuente: Elaboración propia.

#### Sociedades cooperativas de segundo grado.

La Ley Catalana establece que las sociedades cooperativas de segundo grado han de someterse en cualquier caso a auditoría (artículo 52.2).

## Otros supuestos.

La Ley Extremeña (artículo 69.2) establece que se someterán a auditoría todas las sociedades cooperativas calificadas como especiales según dicha Ley. En la Ley Cántabra se establece que la sociedad cooperativa vendrá obligada a someterse a auditoría de cuentas cuando la intervención no exista como órgano dentro de la cooperativa (artículo 77.1).

Tabla 105 - Resumen de los casos posibles de auditoría en las sociedades cooperativas

<b>Auditorías en las Sociedades Cooperativas.</b>		
<b>LEY</b>	<b>SUPUESTOS DE AUDITORÍA</b>	<b>CONDICIONES</b>
Ley Balear	Establecido en los estatutos o disponerlo la asamblea general	
Ley Castellano-Manchega		
Ley Castellano-Leonesa		
Ley Cántabra		
Ley Catalana		
Ley Extremeña		
Ley Gallega		
Ley Riojana		
Ley Madrileña		
Ley Valenciana		
Ley Vasca		
Ley Andaluza		Si tiene un capital social igual o mayor a 60.000 euros
Ley Aragonesa		Solo menciona el supuesto de establecerlo los estatutos (artículo 56.4)
Ley Navarra		Solo menciona el supuesto de establecerlo los estatutos (artículo 48.4)
Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1)	Por acuerdo en el órgano rector	
Antigua Ley Catalana (artículo 52.1)		
Ley Extremeña (artículo 45)		
Ley Gallega (artículo 55)		
Ley Riojana (artículo 80.1)		
Ley Madrileña (artículo 67.1)		
Ley Valenciana (artículo 50)		

Auditorías en las Sociedades Cooperativas.		
LEY	SUPUESTOS DE AUDITORÍA	CONDICIONES
Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1)	Por acuerdo de otros órganos sociales o por acuerdo de los interventores	
Ley Riojana (artículo 80.1)		
Ley Madrileña (artículo 67.1)		
Ley Valenciana (da potestad para crear una comisión de control)		
Ley Vasca (artículo 72)		
Ley Estatal de Cooperativa		Solicitud el 5 por ciento de los socios; a cargo de la sociedad; no haber transcurrido mas de tres meses desde el cierre del ejercicio
Ley Andaluza		
Ley Aragonesa (artículo 56.4)		No establecen supuesto específico.
Ley Balear		El 20 por ciento; a cargo de la sociedad, si las cuentas están bien auditadas a cargo de los solicitantes
Ley Catalana		Solicitud el 15 por ciento de los votos sociales
Ley Castellano-Manchega (artículo 76.1)	A partir de un porcentaje sobre el número total de socios	Solicitud el 20 por ciento de los votos sociales; no haber transcurrido tres meses desde el cierre del ejercicio
Ley Castellano-Leonesa (artículo 78)		Solicitud el 10 por ciento; caso de cooperativas con menos de diez socios, dos socios; no haber transcurrido tres meses desde el cierre del ejercicio
Ley Extremeña		Lo que venga determinado en los estatutos
Ley Gallega		15 por ciento
Ley Riojana		Un tercio de los socios
Ley Madrileña (artículo 67)		10 por ciento de los socios o cincuenta
Ley Valenciana (artículo 50)		10 por ciento de los socios o cincuenta
Ley Navarra (artículo 43)		15 por ciento
Ley Vasca (artículo 72)		20 por ciento



Auditorías en las Sociedades Cooperativas.		
LEY	SUPUESTOS DE AUDITORÍA	CONDICIONES
Ley Estatal de Cooperativas (artículo 5.5)		
Ley Extremeña (artículo 112.4)		
Ley Gallega (artículo 96)	Exsitencia de secciones	
Ley Madrileña (art 6.5)		
Ley Vasca (artículo 6.3)		
Ley Cántabra (artículo 9.8)		
Ley Riojana (artículo 7.6)		
Ley Andaluza (artículo 6.6)		
Ley Balear (artículo 7.6)		
Ley Castellano-Leonesa (artículo 6.5)	Existencia sección de crédito	
Ley Valenciana (artículo 50)		
Ley Gallega (artículo 10)		
Fuente: Elaboración propia.		

#### La designación de los auditores e incompatibilidades.

La designación de los auditores sigue un esquema similar en todas las leyes de sociedades cooperativas, ciñéndose en lo básico a lo establecido en la Ley Estatal de Cooperativas.

La designación de los auditores corresponde a la asamblea general, que debe llevarla a cabo antes de que finalice el ejercicio a auditar. La Ley Estatal de Cooperativas establece que el nombramiento será por un periodo que no podrá ser inferior a 3 años ni superior a nueve, pudiendo ser reelegidos anualmente por la asamblea general una vez finalizado el periodo inicial.

Cuando la asamblea general no hubiera nombrado oportunamente los auditores, o en el supuesto de falta de aceptación, renuncia u otros que determinen la imposibilidad de que el auditor

nombrado lleve a cabo su cometido, el consejo rector y los restantes legitimados para solicitar la auditoría (solicitud por una minoría de socios) podrán pedir al Registro de Cooperativas que nombre un auditor para que efectúe la revisión de las cuentas anuales de un determinado ejercicio (artículo 62.3 Ley Estatal de Cooperativas).

El ejercicio de auditoría está sujeto a las incompatibilidades que establece la Ley de Auditoría en su artículo 8º, además de las que prevean otras leyes. A este respecto se debe tener en cuenta que la Ley Gallega y Ley Riojana introducen incompatibilidades, en concreto el desarrollar o haber desarrollado en los cuatro años anteriores puestos de administración o funciones de asesoramiento o de confianza en la sociedad cooperativa. Tampoco podrá realizarse por quienes formen o hayan formado parte del personal de la misma en dicho período de tiempo ni por las personas que estén inmersas en alguna de las prohibiciones que ley de sociedades cooperativas establece para las personas interventoras.

#### Infracciones:

La falta de auditoría supone la pérdida de la condición de sociedad cooperativa fiscalmente protegida. Además, las leyes de sociedades cooperativas, al tipificar las faltas y sus sanciones correspondientes, pueden llegar a considerar la falta de auditoría como falta muy grave que, además de la sanción pecuniaria, puede comportar la descalificación de la sociedad cooperativa por el órgano competente.

#### **4.1.3.7.2. Los aspectos a tener en cuenta en el programa de auditoría en las sociedades cooperativas.**

La planificación de la auditoría termina con la elaboración del programa de auditoría. El programa de auditoría es una relación sistemática y ordenada de todos los procedimientos necesarios para llevar a cabo un plan de auditoría (INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, 2013). En el programa de auditoría se especifican los distintos procedimientos que se han diseñado para cada una de las áreas en las que se ha dividido el trabajo.

La relación de objetivos a tener en cuenta dentro de los programas de trabajo por cada área para atender a las peculiaridades de las sociedades cooperativas son los comentados a continuación.

#### **4.1.3.7.2.1. El área de fondos propios.**

- Las aportaciones al capital social de cada socio han de respetar los máximos legales (Ejemplo un tercio del total en la Ley Estatal de Cooperativas).
- La remuneración de las participaciones al capital social:
  - Deben ser atendidas cuando resulten obligatorias.
  - Deben respetar los límites establecidos en la ley de sociedades cooperativas de que resulte de aplicación.
- La clasificación de las aportaciones al capital social como patrimonio neto o pasivo ha de realizarse atendiendo a lo dispuesto en la Orden EHA/3360/2010.
- Las aportaciones realizadas por los nuevos socios deben cumplir lo dispuesto en la ley de sociedades cooperativas y en los estatutos de la sociedad cooperativa (importe de las cuotas de ingresos, importe de la participación acorde al uso de los servicios de la sociedad cooperativa, etcétera.)
- Lo establecido en la ley de sociedades cooperativas y en los estatutos de la sociedad en caso de baja de socios ha de atenderse:
  - Deducciones permitidas en caso de baja no justificada, expulsión.
  - Pérdidas imputadas o imputables.
  - Actualizaciones de las aportaciones, en el supuesto de que la ley o los estatutos lo establezcan en caso de baja.
- Las aportaciones al capital social han de reclasificarse de fondo propio a pasivo exigible en el momento que adquiere firmeza el acuerdo del consejo rector por el que se formaliza la baja del socio. Se debe comprobar, además, que se reclasifica como pasivo exigible a corto o largo plazo en función del plazo de reembolso acordado por el consejo rector.

#### **4.1.3.7.2.2. El área del fondo de educación y promoción (FEP).**

- La dotación al fondo debe cumplir los mínimos establecidos en la ley de sociedades cooperativas y en su caso en los estatutos en función de los distintos tipos de resultados.

- La dotación al fondo ha de reflejarse contablemente como gasto atendiendo a lo dispuesto en la Orden EHA/3360/2010.
- Las aplicaciones del fondo de educación y promoción deben atender a su finalidad.
- Los ingresos que por ley deben destinarse al fondo de educación y promoción deben verificar su correcta imputación al mismo (sanciones impuestas a los socios, donaciones recibidas para el cumplimiento de sus fines, etcétera).
- El importe del fondo de educación y promoción que no se haya aplicado o comprometido a sus fines ha de materializarse en cuentas de ahorro, en títulos de la Deuda Pública o títulos de deuda pública emitidos por las comunidades autónomas y los rendimientos financieros obtenidos se han de aplicar al mismo fondo. Dichos depósitos o títulos no han podido ser pignorados ni afectados a préstamos o cuentas de crédito.

#### **4.1.3.7.2.3. El área de proveedores, compras y otras cuentas a pagar.**

- Las adquisiciones de bienes y de servicios a los socios han de respetar lo establecido en Orden EHA/3360/2010: principio de devengo y precio de adquisición. Cuando el precio de adquisición se fija en función de circunstancias futuras (básicamente precio de liquidación) se efectuará una estimación.
- La valoración de dichas operaciones atiende a lo establecido en la ley de sociedades cooperativas que sea de aplicación.
- Las operaciones cooperativizadas con terceros no socios han de cumplir los límites establecidos por la ley.
  - En la Ley Estatal de Cooperativas, que la valoración de bienes entregados por los socios no sea superior a los precios reales de liquidación (artículo 57.2).
  - En la ley andaluza, que la valoración de bienes entregados por los socios sea el precio efectivamente realizado (artículo 89.2) y que la valoración de los anticipos laborales no sea superior a las retribuciones normalmente satisfechas en empresas de similar actividad en la zona (artículo 89.2).
  - En la ley aragonesa, que la valoración de los bienes entregados por los socios sea realmente a precios de mercado (artículo 57.2).
  - En la ley balear, que la valoración de los bienes entregados por los socios no sea superior precios reales de liquidación (artículo 79.2).
  - En la ley cántabra, que la valoración de los bienes entregados por los socios no sea superior a los precios reales de liquidación (artículo 70.2).
  - En la ley de Castilla la Mancha, que la valoración de los bienes entregados por los socios sea el precio efectivamente realizado (artículo 67.3).

- En la ley de Castilla-León, que la valoración de los bienes entregados por los socios no sea superior a los precios reales de liquidación (artículo 73.2).
- En la ley catalana no se hace mención a la valoración de los bienes entregados por los socios ni a la valoración de los anticipos laborales.
- En la ley extremeña, que la valoración de los bienes entregados por los socios y la valoración de los anticipos laborales no sea superior a las retribuciones satisfechas en la zona (artículo 61.3).
- En la ley gallega, que la valoración de los bienes entregados por los socios no sea superior al precio real de liquidación (artículo 66.2) y que la valoración de los anticipos laborales no sea superior a las retribuciones normales en la zona para el sector de actividad correspondiente (artículo 66.2).
- En la ley madrileña, que la valoración de los bienes entregados por los socios sea el importe asignado (artículo 59.4) y que la valoración de los anticipos laborales no sea superior al precio real de liquidación.
- En la ley navarra, que la valoración de los bienes entregados por los socios sea a precio de mercado (artículo 49.1) y que la valoración de los anticipos laborales no sea superior a los salarios medios del sector en la zona (artículo 49.1).
- En la ley valenciana, que la valoración de los bienes entregados por los socios y la valoración de los anticipos laborales sea el importe asignado siempre que no sea superior al valor de mercado o retribución normal en la zona (artículo 67.3).
- En la ley del País Vasco, que la valoración de los bienes entregados por los socios no sea superior a los precios de mercado (artículo 66.2) y que la valoración de los anticipos laborales no sea superior a las retribuciones normales en la zona para el sector de actividad correspondiente (artículo 66.2).

#### **4.1.3.7.2.4. El área de cuentas con la Hacienda Pública (impuesto de sociedades).**

- La remuneración de las participaciones al capital social debe respetar los límites establecidos en la Ley Fiscal de Cooperativas, que puede discrepar de lo establecido en la ley de sociedades cooperativas correspondiente por lo que habrá de realizar ajustes extracontables.
- La dotación al fondo de educación y promoción no debe exceder del máximo fiscalmente deducible; si excediera, hay que comprobar que se ha efectuado un ajuste extracontable.

- La valoración de las operaciones con los socios (adquisiciones de bienes y servicios a los socios, e ingresos de las operaciones con los socios) ha de respetar lo establecido en la Ley Fiscal de Cooperativas (artículo 15.3). Pueden producirse divergencias entre lo establecido en la Ley Fiscal de Cooperativas y la ley de sociedades cooperativas correspondiente por lo que habrá de realizar ajustes extracontables.
- Las operaciones cooperativizadas con terceros no socios requieren cumplir los límites establecidos por la Ley Fiscal de Cooperativas y la ley de sociedades cooperativas correspondiente.
- La diferenciación de los resultados cooperativos y extracooperativos respetando lo establecido por la Ley Fiscal de Cooperativas en la determinación de la base imponible, que puede discrepar de lo establecido en la ley de sociedades cooperativas correspondiente por lo que habrá de realizar ajustes extracontables, ha de comprobarse.

#### **4.1.3.7.2.5. El área de pérdidas y ganancias.**

La cuenta de pérdidas y ganancias informa de los resultados obtenidos por la empresa y está directamente relacionada con las cuentas de balance, por tanto conforme se han ido desarrollando el resto de áreas (por ejemplo inmovilizado material, etcétera) se han analizado los ingresos y gastos relacionados con esas áreas. Es por ello que el análisis de ingresos y gastos tiene un carácter residual. La auditoría se centrará en comprobar que el formato de la cuenta de pérdidas y ganancias es conforme al establecido en la Orden EHA/3360/2010, en particular comprobando los siguientes aspectos:

- Los intereses de las aportaciones al capital social y de otros fondos (capitalizados) se reconocen como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias en el epígrafe específico al efecto.
- La dotación al fondo de educación y promoción se reconoce como gasto del ejercicio. Asimismo, los ingresos imputables a dicho fondo, se reconocen como ingreso del ejercicio y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias en el epígrafe específico al efecto.

#### **4.1.3.7.2.6. El área de la memoria.**

La memoria completa, amplía y comenta la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias. En el caso de las sociedades cooperativas es un área aún más relevante

por el gran contenido adicional establecido por la Orden EHA/3360/2010. En la memoria, se crean los siguientes apartados:

- Partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias para la determinación de los distintos tipos de resultados ya que la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias no permite reflejarlos.
- Información separada por secciones. Si la sociedad cooperativa cuenta con secciones ha de informar de los activos, pasivos, ingresos y gastos correspondientes a cada una de las secciones atendiendo a los criterios de imputación y modelos establecidos en la Orden EHA/3360/2010.
- Fondo de educación, formación y promoción.
- Operaciones con socios. Se informará de la política seguida por la cooperativa respecto de las operaciones cooperativizadas realizadas con los socios.

Además se modifican los siguientes apartados:

- En la memoria modelo normal:
  - Nota 3. Interés de capital y distribución de resultados.
  - Nota 9.4 Fondos Propios.
  - Nota 12. Situación fiscal.
- En la memoria modelo abreviado:
  - Nota 3. Interés de capital y distribución de resultados.
  - Nota 8 Fondos Propios.

A la hora de valorar las operaciones cooperativizadas (artículo 15), se establece lo siguiente:

- Las operaciones realizadas por las sociedades cooperativas con sus socios en el desarrollo de sus fines sociales, se computarán por su valor de mercado.  
Se entenderá por valor de mercado el precio normal de los bienes, servicios y prestaciones que sea concertado entre partes independientes por dichas operaciones.

Cuando no se produzcan operaciones significativas entre partes independientes dentro de la zona que, conforme a las normas estatutarias, actúe la sociedad cooperativa, el valor de mercado de las entregas efectuadas por los socios se determinará rebajando del precio de venta obtenido por ésta el margen bruto habitual para las actividades de comercialización o transformación realizadas.

El importe de los anticipos laborales de los socios trabajadores y de trabajo se calculará conforme a las retribuciones normales en el mismo sector de actividad que

hubieran debido percibir si su situación hubiera sido la de trabajadores por cuenta ajena.

La cesión de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles a las Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra se valorará por la renta usual de la zona para dichas cesiones.

- No obstante, lo dispuesto en el punto anterior, cuando se trate de sociedades cooperativas de consumidores y usuarios, vivienda, agrarias o de aquellas que, conforme a sus estatutos, realicen servicios o suministros a sus socios, se computará como precio de las correspondientes operaciones aquél por el que efectivamente se hubiera realizado, siempre que no resulte inferior al coste de tales servicios y suministros, incluida la parte correspondiente de los gastos generales de la entidad. En caso contrario se aplicará este último. En las sociedades cooperativas agrarias se aplicará este sistema tanto para los servicios y suministros que la sociedad cooperativa realice a sus socios como para los que los socios realicen o entreguen a la sociedad cooperativa.

## **4.2. EL ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO APLICANDO LA METODOLOGÍA DE LAS RATIOS.**

### **4.2.1. Los aspectos previos al análisis.**

#### **4.2.1.1. La muestra y la metodología del estudio.**

El análisis empírico se realiza mediante una comparación entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, a través de una muestra de ambos tipos.

La selección de las sociedades a estudiar se realiza a partir de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), la más completa y fiable de las que se dispone para obtener información financiera en España de las sociedades objeto de estudio.

La base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) es una base de datos privada que forma parte de la base de datos Orbis, perteneciente al Bureau Van Dijk (BvD). Orbis, con



el espíritu de cubrir el universo empresarial<sup>170</sup>, contiene información de más de 120 fuentes y cubre más de 160 millones de empresas en el mundo. En España se distribuye por Informa D&B, S.A. y cuenta con más de 1.200.000 sociedades españolas y 350.000 sociedades portuguesas.

La utilización de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos presenta la ventaja de poder disponer de una amplia muestra de empresas de todos los sectores de actividades (FERNÁNDEZ DE GUEVARA, 2011: pp. 16-17), debido a que “reproduce adecuadamente el peso de cada segmento analizado por tamaños, comunidades autónomas y ramas de actividad” considerándose, por tanto, “una base de datos representativa de la realidad empresarial española” (CRESPO *et al.*, 2007, p. 25).

De esta manera, se realiza el análisis económico financiero con los datos de las cuentas anuales procedentes de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos con objeto de obtener y comparar una serie de ratios económico-financieros.

En el cuadro siguiente se relacionan las distintas sociedades recogidas en el Instituto Nacional de Estadística para el año 2013 en comparación con el número de sociedades activas cuyos datos están en el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos. La consideración de sociedades activas supone la no inclusión de las empresas disueltas, extinguidas o que atraviesan situaciones concursales. No se ha incluido el filtro de que presenten los estados contables completos ya que la muestra disminuiría a 218 sociedades. Al no incluir este filtro, el número de sociedades de las submuestras puede variar de un año a otro.

---

<sup>170</sup> Ver: <http://www.bvdinfo.com/en-gb/about-bvd/overview>.

Tabla 106 - Relación entre el número de sociedades existentes en España según el Instituto Nacional de Estadística y las existentes en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para el año 2013

Forma jurídica	Número total de empresas según INE	Número de empresas en la base de datos SABI	Porcentaje sobre el total
Sociedades anónimas	96.600	70.226	72,70%
Sociedades de responsabilidad limitada	1.125.041	714.626	63,52%
Sociedades cooperativas	20.990	4.878	23,24%

Fuente: Elaboración propia a partir a partir de INE y SABI (última consulta consulta a 19 de agosto de 2015).

Tabla 107 - Número de sociedades cooperativas agrarias existente en España según el OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL (2013) y las existentes en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para el año 2013

Forma jurídica	Número total de empresas según Ministerio de Empleo y Seguridad Social	Número de empresas agrarias en la base de datos SABI	Porcentaje sobre el total
Sociedades cooperativas agrarias	3.397	905	26,64%

Fuente: Elaboración propia a partir a partir de OSCAE (2013) y SABI (última consulta consulta a 19 de agosto de 2015).

Para medir el margen de error de la muestra seleccionada, se aplica la fórmula del cálculo del error muestral para poblaciones finitas (PÉREZ, 2005):

$$e = \alpha_c * \sqrt{\frac{0,5^2}{n} * \frac{N - n}{N - 1}}$$

Donde  $n$  es el tamaño de la muestra,  $N$  el tamaño del universo,  $e$  el margen de error y  $\alpha_c$  viene dado en función del tamaño de la muestra y el nivel de confianza seleccionado.

Según el tamaño del universo dado y para un nivel de confianza del 95 por ciento, el error muestral de las sociedades anónimas es de 0,19 por ciento, el de las sociedades de responsabilidad limitada de 0,07 por ciento y el de las sociedades cooperativas agrarias es de 2,79 por ciento. Este error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que se obtendría preguntando a una muestra de la población o a la totalidad de la misma. El error obtenido, según las técnicas de muestreo, es aceptable ya que es inferior al 5 por ciento (PÉREZ, 2005).

Tabla 108 - Error muestral en porcentaje de las distintas sociedades seleccionadas

<b>Sociedades anónimas</b>	<b>Sociedades de responsabilidad limitada</b>	<b>Sociedades cooperativas agrarias</b>
0,19%	0,07%	2,79%

Fuente: Elaboración propia.

La comparación se realiza entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales seleccionadas de la base de datos citada anteriormente según los siguientes criterios:

- Tipo de actividad: Sector agrario (epígrafe CNAE 2009<sup>171</sup>: 01: agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas).
- Ámbito de selección de las sociedades: España.
- Estado de las empresas: activas.
- Ejercicios económicos analizados: Desde 2008 hasta 2013 (ambos incluidos).

La justificación de los filtros utilizados para la generación de la muestra se fundamenta en lo siguiente:

- El tipo de actividad se concreta en el sector agrario debido a la importancia de dicho sector y a la necesidad de concretar el análisis en empresas cuyo comportamiento y estructura sea similar (MARTÍNEZ, 2005).
- El ámbito de selección se restringe a España debido al marco jurídico que se estudia y que, por sus particularidades, no es extensivo a otros territorios.

<sup>171</sup> Real Decreto 475/2007, *Boletín Oficial del Estado*, nº 102, de 28 de abril.

- El estado activo se fundamenta en el principio contable de empresa en funcionamiento ya que su cumplimiento garantiza que las cuentas anuales están elaboradas con criterios económicos válidos y relevantes para la realización del análisis económico-financiero.
- La elección de los años se establece para tener un horizonte amplio y a su vez poder comparar los periodos 2008 a 2010 con los referentes a los años 2011-2013. En el primer periodo, los estados financieros de las sociedades cooperativas están realizados conforme al antiguo plan general de contabilidad mientras que en el segundo periodo, se basan en el Nuevo Plan General de Contabilidad. Este análisis debe mostrar la implicación de la posible reclasificación de pasivos en la estructura de capital y en la cuenta de resultados.

Se definen las submuestras a analizar en un epígrafe posterior; previamente se exponen ciertas limitaciones que justifican los criterios de selección.

#### **4.2.1.2. La justificación de la metodología de las ratios.**

Las ratios son relaciones básicas entre las masas patrimoniales que proporcionan una información sintética de la situación económico-financiera de una sociedad. Desde una perspectiva interna, las ratios permiten interpretar y evaluar los estados financieros para la toma de decisiones (LEV, 1978: p. 11). Desde una perspectiva externa, con las ratios se puede diagnosticar el estado de una sociedad así como permitir comparar ésta o un grupo de sociedades entre sí y analizar su evolución en el tiempo (AMAT *et al.*, 2000; MARTÍNEZ, 2005).

En consecuencia, existe una estrecha relación entre el proceso de análisis financiero y los indicadores financieros. Desde sus orígenes, las ratios han sido la herramienta por excelencia en el análisis de la información financiera dada su simplicidad de cálculo y la sencillez de su interpretación, hasta tal punto que hablar de análisis financiero implica necesariamente hablar de ratios (GARCIA, 1996). La importancia del uso de las ratios en materia de análisis de la información financiera, considerando la extensa literatura publicada, muestra que es una de las áreas fundamentales de la investigación contable. Así pues, el método de las ratios es uno de los criterios más comúnmente utilizados para realizar análisis financieros (ALTMAN, 1968; BREALEY *et al.*, 2010; AMAT, 2008; BEAVER, 1966; BERSTEIN, 1995; BRAGG, 2013; BUENO, 1987; ESTEO, 1998; GABAS, 1990; GARCÍA-AYUSO, 1996; GONZÁLEZ, 2002;

KUBR, 1980; MARTÍNEZ, 2005; RIVERO, 1992; SUÁREZ, 1998; URÍA, 1995; LEV, 1978, etcétera).

#### **4.2.1.3. Historia y evolución del análisis mediante ratios<sup>172</sup>**

Los indicadores financieros surgen formalmente a finales del siglo XIX con propósitos crediticios. Estos indicadores financieros se desarrollaron básicamente en el año 1870 cuando los bancos empezaron a exigir estados financieros, práctica que se popularizó a partir de 1890, con el fin de poder estudiar la solvencia de sus clientes y poder evaluar la conveniencia o no de prestarles dinero. A partir de entonces, se empieza a generar un incremento en la demanda de la información financiera y se empiezan a diferenciar las cuentas corrientes de las no corrientes. Así se da origen a indicadores que relacionan dichas cuentas con los pasivos corrientes para que pudiesen compararse en periodos consecutivos, dando paso al índice de solvencia (razón de circulante o índice de liquidez) (GARCÍA *et al.*, 2010). Este índice llega a tener un gran impacto ya que permite establecer niveles óptimos de un correcto funcionamiento sin importar, de manera determinante, el sector donde se encuentra, el país, el clima económico, el nivel de competencia, la madurez del mercado, etcétera.

Con el inicio del siglo XX y hasta el final de la primera Guerra Mundial, se producen importantes desarrollos en el análisis de las ratios debido a la publicación en 1913 del primer Código Federal del impuesto sobre beneficios y la creación del Sistema de Reserva Federal en 1914, hechos que incrementaron la demanda de estados financieros y, por consiguiente, implicaron mejoras en los mismos (HORRIGAN, 1968). De esta manera, antes y durante la Primera Guerra Mundial, se desarrollaron nuevos y variados indicadores que HORRIGAN caracteriza en lo siguiente:

- Proliferan una amplia variedad de ratios.
- Aparecen los criterios para interpretar las ratios, siendo el más famoso el índice de solvencia, estableciendo como medida ideal que por cada unidad monetaria que se tenga comprometida en el corto plazo, se tengan dos unidades monetarias en el activo corriente para respaldarlo.
- Empieza a generarse una necesidad por parte de algunos analistas de efectuar análisis entre empresas.

---

<sup>172</sup> Con base fundamentalmente en HORRIGAN (1968), IBARRA (2006 y 2009) y GARCÍA *et al.*, (2010).

Estos avances y el extraordinario incremento del interés por las ratios financieras, motivaron diversas investigaciones en la materia, entre ellas las desarrolladas por Alexander WALL quien, en 1912, inició un trabajo en el que compiló siete indicadores diferentes de 981 firmas para un periodo no especificado de tiempo. Dicho trabajo fue culminado en 1919 dando origen a su popular “*Study of Credit Barometrics*”. Dicho informe estratificó la muestra por industria y zonas geográficas haciendo nueve subdivisiones y encontrando grandes variaciones entre las ratios por áreas geográficas y tipos de negocios. Por otro lado, aunque en su origen no tuvo repercusión al ser un sistema de uso interno, la compañía Du Pont, alrededor del año 1919, desarrolló un sistema de indicadores triangular que ya anticipaba unas ratios de gran aceptación actualmente. Este sistema contaba con el retorno sobre la inversión (ROI), el margen sobre beneficios y el índice de rotación de activos.

En vista de la proliferación de las ratios, WALL y DUNING (1928) y BLISS (1923) empiezan a realizar los primeros esfuerzos por integrar modelos de análisis financiero. A partir de sus estudios, se plantea qué grupo de ratios son los más eficientes. FOULKE fue el más destacado, promoviendo su propio grupo de indicadores; un total de 14 ratios que fueron presentados bajo el auspicio de la firma “*Dun & BrandStreet*”.

Así, WALL es quien establece la primera teoría general que sirve de marco de referencia para orientar los trabajos que se desarrollaron en este terreno aunque estos no fueron realizados hasta mucho más tarde (HORRIGAN, 1965). La necesidad de una teoría general se debía, también, a las múltiples diferencias existentes en las organizaciones y la imposibilidad de estandarización<sup>173</sup> (GARCÍA-AYUSO, 1996). No obstante, según LIZARRAGA (1996), la inclusión de las ratios en los primeros estudios financieros tuvo como principal objetivo el investigar en qué medida representaban herramientas valiosas para el análisis financiero con fines básicamente descriptivos. Ya desde finales del siglo XIX hasta los años treinta del XX se mencionaba la posible capacidad de las ratios para predecir un posible fracaso. Posteriormente, el enfoque se centró en determinar la solvencia a largo plazo y la posible predicción de una quiebra y el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello, los estudios se basaron en evidencias empíricas, es decir, se pasó de una etapa descriptiva a una etapa predictiva (IBARRA, 2006). En la fase descriptiva, los trabajos empíricos se caracterizaron fundamentalmente por intentar demostrar que las ratios de las empresas que

---

<sup>173</sup> Debido a que cada empresa o entidad posee óptimos que la identifican, en función de la actividad que desarrolla, los plazos que utiliza, etcétera y que van en línea con su ventaja competitiva.

fracasaban presentaban una tendencia desfavorable conforme se acercaba la fecha del fracaso definitivo de la empresa (IBARRA, 2009).

Así pues, en la década de los años treinta del siglo XX, se inician estudios para analizar la eficiencia de las ratios financieras como predictores de las dificultades financieras de las empresas. A este respecto se destacan los trabajos de SMITH y WINAKOR (1935) y de FITZPATRICK (1932), que estudiaron varias muestras de empresas con dificultades financieras que finalmente fracasaron, analizando la tendencia de un conjunto de ratios financieras. Ambos trabajos fueron criticados por la ausencia de una muestra de empresas no fracasadas que sirvieran de grupo de control para comparar diferencias (GARCÍA *et al.*, 2010). Por este motivo, FITZPATRICK (1932) completa su estudio y expone una serie de tres artículos presentando datos sobre 20 parejas de empresas y discute sobre las ratios contables como indicadores de una bancarrota. FITZPATRICK concluye que todas las ratios examinadas predicen en mayor o menor medida la quiebra, pues existían tendencias favorables y estables de las ratios pertenecientes a las empresas sanas. En cambio, las ratios de las empresas fracasadas evolucionaban desfavorablemente. Los resultados le indicaron que los mejores predictores fueron la ratio de rentabilidad del patrimonio neto (resultado neto / patrimonio neto) y la ratio de patrimonio neto / pasivo total (factor de endeudamiento).

En la década de los cuarenta del pasado siglo, destacan los trabajos de Charles MERWIN (1942) en el esfuerzo para el establecimiento de un método. MERWIN desarrolla un trabajo con un número no especificado de indicadores para empresas vigentes y no vigentes que contrastó con el estimado de ratios normales y estableció que tres indicadores eran predictores muy sensibles a la evolución de los estados financieros de las empresas. HERRIGAN (1968) da credibilidad a este trabajo por su gran utilidad gracias a su fuerte poder de predicción para relacionar una tendencia desfavorable de las ratios con la quiebra de la empresa. Las ratios que resaltó como predictores fueron:

- Capital Circulante / Activo Total.
- Beneficio Neto / Deuda.
- Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Asimismo, MACKEE (1940) presenta un ensayo escrito por Alexander WALL, llamado “*Credit in Modern Industrial Balance*” (1937) en el cual presenta los indicadores que utilizó WALL en su estudio:

- Índice de solvencia.
- Patrimonio / Activos fijos.
- Patrimonio / Deuda.
- Ventas / Cuentas por cobrar.
- Ventas / Inventario.
- Ventas / Activos fijos.
- Ventas / Patrimonio.
- Utilidades / Patrimonio.
- Utilidades / Ventas.

Estos trabajos representan el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendentes a describir el fracaso empresarial únicamente a través de ratios (IBARRA, 2006).

A partir de la década de los cuarenta de la pasada centuria, los indicadores son usados con diferentes fines, entre ellos para estudios económicos y para determinar el comportamiento de las firmas. HERRIGAN (1968) comenta que en este periodo la práctica habitual era usar un número de ratios para describir una amplia variedad de características de la empresas, aunque la investigación no se centró sólo en las ratios de información acerca del comportamiento de estos y sus variaciones entre diferentes grupos de empresas y se dieron los primeros pasos hacia la creación de una teoría en Análisis con Indicadores.

En la década de los sesenta del siglo XX, ALTMAN (1968) y BEAVER (1966 y 1968) se dedican a desarrollar mediante un enfoque preventivo, la predicción de quiebras, considerando fracasadas a las empresas incapaces de realizar pagos. Al haberse alcanzado la idea de la diferenciación de las ratios entre los diferentes periodos (etapa descriptiva), se pasó al concepto sobre la significatividad de cada ratio (posibilidad de explicación de la quiebra), así como la capacidad de anticipación de las ratios más relevantes (etapa predictiva) (GABAS, 1990).

Si bien BEAVER (1966) quería demostrar la capacidad predictiva de las ratios, concluyó que son los datos contables los que predicen la quiebra; en efecto, las ratios y los datos contables son una unidad porque no pueden existir los primeros sin los segundos. BEAVER valora la importancia de la información contable como crucial a la hora de poder realizar un análisis financiero correcto. Así pues, las ratios que en general habían sido consideradas como una



herramienta para el análisis histórico y actual de la empresa se empiezan a orientar como una herramienta proyectiva (véase BEAVER, 1966 y ALTMAN, 1968). Según BIZQUERRA (1989) dicha hipótesis, sencilla y con alta probabilidad de ser mejorada, representa el inicio del “análisis estadístico aplicado a datos contables, primero a través del análisis univariable y posteriormente se desarrolla con el análisis multivariable”, con el que se llega a la máxima sofisticación en el proceso de tratamiento de datos.

En este orden de cosas, el análisis multivariable es un conjunto de técnicas estadísticas que analizan simultáneamente más de dos ratios en una muestra de observaciones (KENDALL, 1975 y 1987). El estudio principal fue el conducido por Edward ALTMAN al aplicar el método “*Multiple Discriminant Analysis*”, obteniendo significativa capacidad predictiva antes de la quiebra. A partir de ello creó el modelo de evaluación para medir la solvencia de las empresas a través de un indicador sintético, utilizando un ratio conocido como la Z-Score (1977) que también utilizó para economías emergentes (*Emerging Market Scoring Model (EMS Model)*). ALTMAN y sus seguidores separaron aquellos grupos de empresas fracasadas de las sanas, pensando que posteriormente, con esta discriminación, se podría llevar a cabo una predicción del comportamiento de empresas similares en el futuro. Otras técnicas basadas en las ratios que utilizaban el análisis multivariante fueron el análisis discriminante lineal, el análisis de discriminación cuadrático y el análisis de regresión. Otros métodos que usaban un punto de vista más discriminante buscando factores estratégicos, fueron el análisis de componentes principales, el análisis factorial y el análisis clúster (IBARRA, 2006).

Tomando como referencia los trabajos de ALTMAN y BEAVER, “pionero en este campo y que constituyen la base de las investigaciones posteriores” se desarrollan numerosos trabajos siguiendo la misma metodología: aplicando los modelos en otras muestras (DEAKIN, 1972 y 1977 y MOYER, 1977), introduciendo ajustes en los estados contables (ELAM, 1975), corrigiendo precios (NORTON *et al.*, 1979) o estudiando empresas pequeñas (EDMISTER, 1972).

Sobre la clasificación de las ratios, LEV (1974) plantea cuatro categorías de ratios<sup>174</sup>:

---

<sup>174</sup> LEV se basó en NERLOVE (1968) y BEAVER (1970) sobre la relación entre los datos financieros y las características de las existencias, en ALTMAN (1968) y HORRRIGAN (1966) sobre la predicción de las quiebras y la calificación crediticia de los bonos, en STIGLER (1963) sobre la relación entre el beneficio sobre el capital y la competencia y en GRILICHES (1972) sobre la estructura de costes y producción en las economías a escala en varias industrias.

- Rentabilidad.
- Eficiencia.
- Solvencia.
- Liquidez.

Posteriormente, en la década de los ochenta, se introducen nuevas metodologías estadísticas en la investigación sobre el fracaso empresarial aplicando métodos de probabilidad condicional (*logit* y *probit*), siendo OHLSON (1980 y 1994) su principal precursor. En su trabajo destaca el tamaño, la estructura financiera, el rendimiento y la liquidez a corto plazo como los factores básicos de probabilidad de fracaso. CASEY y BARTCZAK (1984, 1985) y ZAVGREN (1985), introducen el concepto de flujo de caja operativo para aportar una mayor capacidad predictiva en el análisis financiero mediante ratios con intención de corregir el efecto del devengo en los estados financieros. En los siguientes años, se continúan haciendo aportaciones como la de REES (1991) que utiliza el término productividad para designar a las ratios incluidas por LEV como de eficiencia y, además, propone un factor más que denomina de apalancamiento.

Por último, la escuela japonesa<sup>175</sup> realizó aportaciones en el poder predictivo de las ratios mediante el acompañamiento a estas de ciertos valores absolutos. Por su parte, también resaltan el importante efecto de maquillaje contable así como el establecimiento de ajustes en los estudios sobre los estados financieros, desarrollando diferentes tipos de modelos predictivos. Otra destacada aportación de esta escuela fue la consideración de que las instituciones financieras<sup>176</sup> tienen una gran influencia sobre las empresas por los préstamos que les proporcionan. En el caso de Japón, esta influencia era más significativa e, incluso, en ocasiones se llega al caso de que era el banco el que determinaba si continuaba o no apoyando a ciertas empresas para que no quebraran. Estos factores no se reflejan en los datos de los estados financieros.

#### **4.2.1.4. La clasificación y selección de las ratios.**

Siguiendo con la clasificación de las ratios antes comentada que propone LEV, a su vez, se puede realizar otra clasificación en dos grandes grupos según la fuente de datos que se utiliza y

---

<sup>175</sup> TODA (1974), ITOH (1977), OHTA (1978), TAMAKA y NAKAGI (1974), MURAKAMI (1979), IGARASHI (1979), OZEKI y OHNO (1980) y TAKAHASHI y KUROKAWA (1984).

<sup>176</sup> Con mayor medida de los mercados de valores en las empresas anglosajonas y predominio de los bancos en el resto, aunque tiende a haber una mezcla para las grandes empresas.

de otro grupo que surge de la mezcla de los anteriores. Se clasifican de la siguiente manera (LEV, 1978: p. 11).

- Las ratios de balance (financieros): toman como base el balance de situación y tienen por objeto orientar acerca de la composición del activo y pasivo, la relación y proporcionalidad existente entre ambas estructuras, así como de la capacidad para hacer frente a obligaciones de pago. Permiten, por tanto, emitir juicios sobre la liquidez, la solvencia o la autonomía de la sociedad cooperativa.
- Las ratios de resultados (económicos): toman como base la cuenta de pérdidas y ganancias, y cuantifican, entre otros aspectos, la rentabilidad obtenida, así como los factores que condicionan su obtención.
- Las ratios mixtos: toman como base datos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias y los relacionan entre sí.

La clasificación que se utiliza en el presente trabajo y que se detalla más adelante se realiza con base en los diferentes aspectos económicos de las operaciones de la sociedad. Esta clasificación, más amplia, está orientada fundamentalmente hacia las necesidades de las diferentes clases de usuarios (LEV, 1978):

- Las ratios de rentabilidad: evalúan el rendimiento de la sociedad en sus operaciones.
- Las ratios de estructura: manifiestan las posibilidades de una sociedad para atender a sus compromisos financieros.
- Las ratios de eficiencia: indican el grado de eficiencia de las operaciones de la empresa.
  - Las ratios operacionales: miden la eficiencia en el uso de la estructura de la sociedad.
  - Las ratios por empleado: Miden la eficiencia de forma similar al ratio operacional pero desde la consideración del empleado como medida de eficiencia.

Conviene precisar que la definición y formulación de las ratios difiere según los expertos, por lo que es deseable recurrir a definiciones y fórmulas que tengan el mayor grado de aceptación o extensión.

Para la elección del grupo de ratios a analizar, se sigue el criterio del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos por ser, según su funcionamiento y según los datos que se incorporan a él, las ratios que pueden considerarse más fiables<sup>177</sup>. El criterio del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos es el habitualmente utilizado en el análisis tradicional mediante ratios<sup>178</sup>, aunque su denominación pueda variar. No obstante, la proliferación de las ratios puede ser muy extensa ya que, en cada proceso de negocio, algún tipo de información puede ser usada para crear una relación para medir diferentes niveles de eficiencia (BRAGG, 2013: p. 1). De manera que muchas ratios expresan la misma idea desde perspectivas diferentes o ideas muy similares, con lo que todos acaban proporcionando, a grandes rasgos, la misma información general (LEV, 1978 y MARTÍNEZ, 2005).

Se pueden consultar estudios económicos financieros mediante ratios de sociedades cooperativas en CARMONA *et al.*, (2013), POZUELO *et al.*, (2012 y 2010), ITURRIOZ *et al.*, (2013), GÓMEZ- LIMÓN *et al.*, (2003), LAJARA-CAMILLEI (2012), MELIÁ *et al.*, (2014) y SABATÉ *et al.*, (2000).

El análisis se lleva a cabo considerando las siguientes ratios:

- Las ratios de estructura:
  - La ratio de solvencia.
  - La ratio de liquidez.
  - La ratio de endeudamiento a largo plazo (liquidez de accionistas).
  - La ratio de coeficiente de solvencia.
  - La ratio de apalancamiento.
- Las ratios de rentabilidad.
  - La ratio de rentabilidad de los recursos propios.
  - La ratio de rentabilidad del capital.
  - La ratio de rentabilidad de activos.
  - La ratio de margen de beneficios.
- Las ratios de eficiencia:
  - Las ratios operacionales:
    - La ratio de rotación de existencias.
    - La ratio de periodo de cobro.

---

<sup>177</sup> Ver <http://www.bvdinfo.com/en-gb/home>

<sup>178</sup> Ver entre otros BRAGG (2012); BREALEY *et al.*, (2010); AMAT, (2008); MARTÍNEZ, (2005), BERSTEIN, (1995); RIVERO, (1992); SUÁREZ, (1998); URÍA, (1995); LEV, (1978), ALTMAN (1968) etcétera.

- La ratio de periodo de crédito.
- La ratio de rotación de activos netos.
- La ratio de intereses de cobertura.
- Las ratios de eficiencia por empleado:
  - La ratio de beneficio por empleado.
  - La ratio de ingresos de explotación por empleado.
  - La ratio de coste de los trabajadores / ingresos de explotación.
  - La ratio de coste medio de los empleados.
  - La ratio de recursos propios por empleado.
  - La ratio de capital circulante por empleado.
  - La ratio de total de activos por empleado.

Las anteriores ratios, reúnan tres condiciones esenciales según POZUELO *et al.* (2010):

- La identidad de componentes que permite que todo usuario del ámbito empresarial conozca el significado de cada uno de los componentes de las ratios.
- La existencia de normas contables para homogeneizar el contenido.
- La comparabilidad para poder determinar la evolución de los valores a lo largo de los años estudiados.

Las ratios más utilizadas en el análisis tradicional son las de estructura y rentabilidad, y son las que se analizan en mayor detalle. Estas ratios, como se ha presentado, son utilizadas tanto en los estudios sobre sociedades cooperativas como en la gran mayoría de análisis económico-financieros actuales para otro tipo de empresas.

Por otra parte, también se han incluido las ratios operacionales de eficiencia para enriquecer el estudio y analizar hasta qué punto es aplicable o no un análisis económico-financiero tradicional más exhaustivo a las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.1.5. Limitaciones de las ratios en el análisis económico-financiero.**

Como se ha expuesto, en el análisis financiero de una sociedad, el método de las ratios es uno de los más utilizados (SUÁREZ, 1998). El uso de ratios tiene la ventaja de agrupar gran volumen de datos y resumirlos para poder diagnosticar el estado de una sociedad de manera

sencilla (BREALEY *et al.*, 1998). No obstante, las investigaciones empíricas sobre las ratios, si bien señalan su significativo potencial, no dejan de indicar que dichas ratios son herramientas y conceptos del análisis financiero y por tanto, presentan ciertas limitaciones (BERNSTEIN, 1999: p. 656). Se exponen a continuación las principales limitaciones de las ratios para el análisis económico financiero:

- La importancia de la información contable es crucial a la hora de poder hacer un análisis financiero correcto (BEAVER, 1966; LEV, 1978).  
La contabilidad como sistema de información puede diferir en su interpretación y puede valorar la misma situación de diferentes formas, lo que lleva a obtener diferentes ratios de un mismo hecho. Los datos oficiales, no siempre coinciden con los reales (AMAT, 2000: p. 17).  
Es importante resaltar, como destaca la escuela japonesa presentada en el epígrafe anterior, el efecto del maquillaje contable, que no deja de ser un medio para manipular la contabilidad (legal o ilegalmente).
- La comparación en términos agregados puede verse limitada por restricciones de los resultados matemáticos, de las variables que lo componen y del alcance del análisis financiero que depende fundamentalmente de la calidad de los estados contables básicos (SUÁREZ, 1998) y del tamaño de la muestra.  
Además hay sociedades que no depositan las cuentas en los registros correspondientes, con lo que dificultan su comparación con sus homólogas (AMAT, 2000: p. 17).  
Por otro lado, hay sociedades que actúan en varios sectores, por lo que no es posible asimilarlas a ninguno en concreto. Además, la diferente forma de desarrollar la actividad hace poco representativa la comparación<sup>179</sup> (AMAT, 2000: pp. 17-18).
- La proliferación de ratios suele ser un problema frecuente para los no financieros. En finanzas se suelen usar muchos términos que son sinónimos para referirse al mismo concepto. Otras veces se emplean los mismos términos para referirse a conceptos ligeramente distintos. El resultado final es una confusión generalizada (MARTÍNEZ, 2005).
- La falta de significación de las ratios por sí solas pues todas ellas deben ser comparadas con un patrón (WESTWICK, 1987). Según WESTWICK (1990), para el análisis particular de una sociedad, es importante interpretar cada ratio comparándolo con:
  - Las ratios anteriores de la misma sociedad.
  - Las ratios “estándar” establecidas por el contexto competitivo.
  - Las ratios de las mejores y las peores compañías del mismo sector.

---

<sup>179</sup> Subcontrataciones, alquiler o propiedad de los medios productivos, inicio de actividad en sectores intensivos en capital, nivel de integración vertical y horizontal, etcétera.

- La necesidad de conocer el negocio. Un análisis de los estados financieros de una sociedad sin conocer datos cualitativos sobre ella, sería teórico y limitado, y probablemente se extraerían conclusiones equivocadas. Sólo un analista experimentado simplemente examinando los estados financieros de una sociedad, podría adivinar de qué negocio trata y cómo funciona, pero para ello se requiere mucha experiencia (MARTÍNEZ, 2005: p. 4).

En efecto, “el análisis financiero tradicional sólo diagnostica situaciones empresariales a partir de escenarios reales, presentes e históricos de actuación: mientras que la planificación financiera, basada ciertamente sobre el análisis financiero, permite simular lo que puede ser” (MAROTO *et al.* 1986: p. 224).

#### **4.2.1.6. Las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar en el análisis económico-financiero mediante ratios.**

A continuación se muestran algunas particularidades expuestas a lo largo del presente trabajo, que pueden afectar en el análisis económico-financiero mediante ratios.

- La Orden EHA/3360/2010 ha tenido dos repercusiones:
  - Reclasificación de partidas correspondientes a capital social y que son contabilizadas a partir del 2010 como pasivo.  
Puede suponer una disminución de fondos propios y un aumento del pasivo no corriente.
  - La consideración de distribución de beneficios a las remuneraciones al capital social discrecionales.  
Puede suponer una disminución de gastos financieros y un aumento del resultado del ejercicio.
- La política de anticipo de los retornos.
  - Puede suponer un menor margen de ventas.
  - Puede suponer una reducción de los plazos de pago o cobro.
- Existencia de secciones de crédito activas.

- Puede suponer una diferente estructura financiera<sup>180</sup> con mejoras en la financiación.
- Fondo de Educación y Promoción.
  - Puede suponer un aumento del pasivo.

Tabla 109 - Particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar el análisis económico-financiero mediante ratios

Causa	Masa patrimonial afectada	Posible efecto
Orden EHA/3360/2010	Patrimonio neto	Disminuye
	Pasivos no corriente	Aumenta
	Gastos financieros	Disminuye
	Beneficio	Aumenta
Anticipo retornos a socios	Margen de ventas	Disminuye
	Plazo pago / cobro	Disminuye
Fondo de educación y promoción	Pasivos	Aumenta
Existencia de sección de crédito	Estructura financiera	Varía

Fuente: Elaboración propia

#### **4.2.2.El análisis económico-financiero de las ratios.**

##### **4.2.2.1. La selección de submuestras y las medidas adoptadas para minimizar las limitaciones de las ratios en el análisis económico-financiero.**

Dadas las limitaciones que posee el análisis económico-financiero mediante ratios que se ha expuesto anteriormente y que se ha manifestado en la muestra original, se han desarrollado una serie de medidas para minimizar su efecto. Fundamentalmente, existen dos dificultades.

La primera dificultad que se ha tenido en el desarrollo del análisis, surge de la agregación de términos (SUÁREZ, 1998) y se manifiesta en:

- Las restricciones que pueden resultar de los resultados matemáticos.

<sup>180</sup> Las sociedades cooperativas agrarias presentan una estructura diferente al resto de las empresas, al inclinarse por una administración dividida en secciones resultado de un proceso de agrupación de actividades (BEL, 2000).



- Las desviaciones que pueden generarse de la actividad multisectorial de las sociedades agrarias.

La segunda dificultad deriva de la calidad y la homogeneidad de los datos (BEAVER, 1966) por las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias, como pueden ser el anticipo de la rentabilidad o el tratamiento del capital, no existiendo garantía de homogeneidad en los datos.

En primer lugar, se seleccionan dos submuestras en función del tamaño. Para ello se sigue el criterio que adoptó la Comisión Europea el 6 de mayo de 2003 donde se define los tipos de empresa y se fija un método transparente para calcular los límites financieros y de número de empleados.

Tabla 110 - Criterio de la Comisión Europea para definir los tipos de empresa

Categoría de empresa	Trabajadores	Recomendación de 1996		Recomendación de 2003	
		Volumen de negocio	Balance general	Volumen de negocio	Balance general
Micro	< 10			<= 2 m €	<= 2 m €
Pequeña	< 50	<= 7 m €	<= 5 m €	<= 10 m €	<= 10 m €
Mediana	< 250	<= 40 m €	<= 27 m €	<= 50 m €	<= 43 m €

Fuente: MINISTERIO DE INDUSTRIA ENERGÍA Y TURISMO (2015).

Se calcula a continuación, con base en dicha información qué proporción de la muestra corresponde a cada categoría.

Tabla 111 - Categorización según criterio de la Comisión Europea para los tipos de empresa de las sociedades cooperativas agrarias

Categoría de empresa	Trabajadores	Volumen de negocio	Balance general
Micro	486	748	749
Pequeña	141	109	129
Mediana	22	30	27
TOTAL	649	887	905

Fuente: Elaboración propia.

De la aplicación de los criterios de categorización sobre la muestra obtenida del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), se observa que la clasificación según el número de trabajadores proporciona una submuestra de 649 sociedades; según volumen de negocio, 887 sociedades, y la clasificación por balance en general proporciona 905 sociedades, es decir, la totalidad de la muestra.

La categorización por número de trabajadores es la menor de las submuestras debido a que hay muchas sociedades que no informan de este número de trabajadores en sus estados contables. Por otro lado, todas las sociedades de la muestra ofrecen datos respecto al balance en general. Por este motivo se considera el criterio del balance general como el más conveniente para realizar las submuestras y proceder a realizar el análisis asegurando contar con la mayor representatividad posible.

Tabla 112 - Número de empresas de la muestra según el criterio del balance general para definir los tipos de empresa

<b>Categoría de empresa</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>
Micro	749	15.570
Pequeña	129	2.745
Mediana	27	522
<b>TOTAL</b>	<b>905</b>	<b>18.837</b>

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos tras la categorización de la muestra según balance, se observa que la proporción de sociedades cooperativas medianas es relativamente pequeña, por lo que se decide agrupar las sociedades pequeñas y medianas en una sola muestra.

En consecuencia, se establecen dos categorías, una de microempresas (menos de dos millones de euros de balance) y otra de pequeñas y medianas empresas (más de dos millones de euros de balance), quedando de la siguiente manera:

Tabla 113 - Número de empresas de las muestras 1 y 2

<b>Muestra</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>
Muestra 1	749	15.570
Muestra 2	156	3.267
TOTAL	905	18.837

Fuente: Elaboración propia.

Es importante volver a precisar que no se ha incluido el filtro que limite la presentación de estados contables completos ya que la muestra disminuye a 218 sociedades cooperativas que tienen todos los datos requeridos para todos los análisis. No obstante, el tamaño de la muestra mínimo en las sociedades cooperativas para que el error muestral sea inferior al 5 por ciento, es de 345 sociedades, lo que se verifica en todos los supuestos expuestos a continuación. De esta manera, el estudio parte de 905 sociedades cooperativas agrarias, lo que supone un 26,64 por ciento del total.

El motivo de llevar a realizar dos muestras caracterizadas por el tamaño, se basa en:

- El desigual grado de cobertura del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos para los distintos tamaños de empresas: mientras que para las microempresas (de 1 a 9 trabajadores) se dispone únicamente del 30,6 por ciento de cobertura, para las pequeñas empresas (de 10 a 49) alcanza hasta el 74,7 por ciento. Para las empresas de entre 50 y 199 empleados el porcentaje aumenta al 76,4 y para las empresas de entre 200 y 499 empleados, hasta el 80,5 por ciento (CRESPO *et al.*, 2007).
- La limitación de la información contable depositada: Las pequeñas y medianas empresas, con los formatos abreviados de cuenta anuales, tienen menor detalle en la información contable (FERNÁNDEZ DE GUEVARA, 2011: pp. 16-17; MENDIZABAL *et al.*, 2011: p. 64, MELIÁ *et al.*, 2014).

Asimismo, para enriquecer el estudio, se realiza otra muestra con un criterio de selección añadido, que es el de empresa auditada, lo cual aumenta la calidad de los datos<sup>181</sup> de las

<sup>181</sup> Ver ZUBIAURRE, *et al.* (2015, p. 186) y FONDEVILLA (1985).

sociedades estudiadas. La comparación entre los tres análisis permite la obtención de mejores resultados en el estudio.

De esta manera, los datos de las muestras dos y tres se presuponen más fiables que los de la muestra uno. No obstante, a las conclusiones a las que se llegue respecto a la no operatividad del análisis convencional mediante el uso de ratios en las muestras dos y tres, con mayor motivo, serán aplicables a la muestra uno. Es decir, si para las sociedades cooperativas agrarias de mayor tamaño, con una buena calidad de los datos en sus estados financieros y con una mayor homogeneidad, el análisis resultara no representativo, tampoco lo va a ser para las pequeñas, debido al menor detalle de la información contable y su menor homogeneidad.

Además, al seleccionar las sociedades cooperativa agrarias y tras el estudio que se ha realizado sobre ellas, se considera que se tiene la suficiente información para conocer su realidad así como la realidad de las sociedades capitalistas convencionales que operan en el sector. De esta manera se evita la falta de conocimiento que expone MARTÍNEZ (2005: p. 4) y que puede suponer errores en la interpretación del análisis.

Por último, ha parecido relevante incluir una cuarta muestra que permite una aproximación al comportamiento del conjunto de las sociedades cooperativas. Esta muestra tiene los mismos criterios que las anteriores salvo el filtro por actividad. Esta última muestra, aunque la consideración de un grupo multisectorial dificulta la comparación, supone un complemento al estudio.

Tabla 114 - Número de empresas de las muestras 3 y 4

<b>Muestra</b>	<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>
Muestra 3	32	423
Muestra 4	414	

Fuente: Elaboración propia.

El estudio empírico se basa, por tanto, en las siguientes muestras comparables debido a la aplicación de los mismos criterios para su obtención:

- Muestra 1:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias de menos de dos millones de euros de balance.  
El número de sociedades cooperativas agrarias de esta muestra es elevado en relación con el total debido a que el tamaño de las sociedades cooperativas en su mayoría es pequeño.  
Esta muestra debe presentar mayor dispersión de la información, debido a su mayor diversidad y opacidad en su funcionamiento por la presentación, en general, de cuentas anuales abreviadas.
- Muestra 2:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias de más de dos millones de euros de balance.  
Esta muestra, debe presentar mayor homogeneidad y calidad de la información debido a la presentación de cuentas anuales normales y menor diversidad en su actividad.
- Muestra 3:  
Sociedades cooperativas agrarias y sociedades capitalistas convencionales agrarias auditadas.  
Introduciendo la condición de que las sociedades sean auditadas, se obtiene una muestra en la que las sociedades son de mayor tamaño y sus cuentas anuales han sido auditadas, con lo que los criterios de su elaboración son más homogéneos y comparables.  
La muestra tiene un menor número de sociedades.
- Muestra 4:  
Sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores.  
Con esta muestra se pretende, aun sabiendo que la agrupación de sectores dificulta la comparación con un sector específico se procura contrastar si algunas conclusiones del estudio pueden ser extrapolables a las sociedades cooperativas en general.

Se expone en el anexo un resumen de las principales características de las muestras seleccionadas del último ejercicio. Esta caracterización se realiza en función del volumen total de activo, los ingresos de explotación y el número de trabajadores en función de la región donde desarrolle la actividad. Para la muestra cuatro, para las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, también se incluye un desglose de las sociedades en función de su actividad.

#### **4.2.2.2. El análisis de las ratios<sup>182</sup>.**

Una vez identificadas las muestras, se ha extraído la información de la base de datos SABI y se ha exportado a la aplicación *Statistical Package for the Social Sciences*, (SPSS)<sup>183</sup>. Esta aplicación está diseñada para ofrecer análisis estadísticos para las Ciencias Sociales. Con esta herramienta se han calculado las medias, medianas, desviaciones típicas y se ha llevado a cabo el análisis del contraste de medias.

Ha de tenerse en cuenta que los valores medios se han calculado teniendo presente toda la información disponible, si bien para alguna empresa se han podido calcular ciertas ratios pero no otras por falta de datos.

Asimismo, para el cálculo de determinadas ratios ha sido necesario revisar y homogeneizar la muestra debido a la presencia de datos atípicos. Estos datos atípicos son, por lo general, valores extremos que proceden de empresas con dificultades, empresas que han realizado operaciones extraordinarias o que han contabilizado mal sus operaciones (por ejemplo, contabilizar tesorería negativa en vez de una póliza de crédito). Para la depuración de los datos atípicos (*outliers*), previamente se ha llevado a cabo su identificación a partir de la elaboración y el análisis de diagramas de dispersión de datos de cada una de las ratios examinadas (TUCKEY, 1977). También se ha utilizado como apoyo la técnica de la medida aproximada de la estimación de la desviación típica de los residuos. No obstante, en las muestras que la depuración de datos atípicos no significaba una aportación significativa para los objetivos del estudio, se han intentado presentar los datos originales.

Para estudiar si los distintos ratios económico-financieros presentan diferencias significativas en función de la forma jurídica, se ha utilizado el test del análisis de la varianza (ANOVA) (SPIEGEL *et al.*, 2007).

---

<sup>182</sup> En el análisis de las sociedades cooperativas mediante el uso de las ratios para el análisis financiero, se ha seguido fundamentalmente a MELIÁ *et al.*, (2014), ITURRIOZ *et al.*, (2013), CARMONA (2013), POZUELO *et al.*, (2010 y 2012), CAMPOS *et al.*, (2012), LÓPEZ *et al.*, (2007) y SABATÉ *et al.*, (2000) entre otros.

<sup>183</sup> <http://www-01.ibm.com/software/es/analytics/spss/>

Este análisis es una generalización del contraste de medias para dos muestras con datos independientes y cuyas hipótesis iniciales son:

- Las poblaciones de donde proceden las muestras tienen que ser normales.
- Tienen que tener la misma varianza (homocedasticidad).
- Las muestras tienen que ser independientes.

Al ser las muestras independientes, hay que validar las dos primeras hipótesis. Para ello se utiliza el estadístico de LEVENE de homogeneidad de varianzas (LEVENE *et al.*, 1960). Las hipótesis son:

- $H_0$ : Homocedasticidad.
- $H_1$ : Heterocedasticidad.

Si el p-valor es menor que el nivel de significación (0,05), entonces se rechaza la hipótesis nula y no existe homogeneidad de varianzas. Al no cumplirse la condición de igualdad de varianzas, el test ANOVA no proporciona resultados robustos.

En el caso de no poder utilizar el test ANOVA, se utilizará el contraste de WELCH para decidir sobre la igualdad de medias (JOHANSEN, 1980 y KESELMAN *et al.*, 1993).

Las hipótesis para el test ANOVA y para el test de WELCH son:

- $H_0$ : Hay igualdad de medias.
- $H_1$ : No hay igualdad de medias.

Al igual que en el test de LEVENE, si el p-valor es menor que el nivel de significación (0,05), se rechazará la hipótesis nula. Esto significa que la ratio varía en función de la forma jurídica. Por el contrario, si el p-valor es mayor al nivel de significación, no existirá igualdad de medias y, por tanto, las ratios no serán distintas en función de la forma jurídica.

A continuación se lleva a cabo el análisis económico-financiero de las ratios partiendo de la definición de la ratio y mostrando la fórmula de cálculo seleccionada, para posteriormente

exponer los objetivos por los que se utiliza dicha ratio y qué diferencias o limitaciones se espera encontrar en función del grupo analizado. Para cada análisis se presentan los datos para las sociedades cooperativas y, a continuación, su muestra equivalente de las sociedades capitalistas convencionales, excepto en el caso de la muestra cuatro, para la que sólo se presentan los datos de las sociedades cooperativas.

Con base en los resultados obtenidos, se analizan y se valora la idoneidad, o no, del uso de la ratio seleccionada para el análisis económico-financiero de las sociedades cooperativas agrarias.

Primero se estudian las ratios de estructura y de rentabilidad, por ser las más utilizadas en todo tipo de análisis económico financiero mediante ratios. Por último se estudian los ratios de eficiencia (operacionales y por empleado) para completar el estudio.

Posteriormente, en el capítulo 5 “Conclusiones” se sintetizan los resultados del análisis comparativo.

#### **4.2.2.3. Las ratios de estructura.**

Para analizar la estructura financiera de las sociedades cooperativas, y conocer la distribución del patrimonio neto y del pasivo, se utilizan las ratios de estructura (ITURRIOZ *et al.*, 2013: p. 96). El objetivo general de estas ratios es señalar el potencial de la sociedad para atender a sus obligaciones tanto a largo como a corto plazo (LEV, 1978: pp. 24-30). Es decir, mide la posibilidad de insolvencia de la sociedad (RIVERO *et al.*, 1992: p. 359). Para ello se analiza la composición de la estructura, sus variaciones y tendencias en sus dos manifestaciones, el destino de los recursos y las fuentes de financiación. El objetivo es extraer la máxima información sobre la configuración de las distintas masas del balance y estudiar su evolución a través del tiempo (PIZARRO *et al.*, 1991: p. 380). De esta manera, se ofrece una visión inmediata de la situación económico-financiera de la sociedad y se indican los posibles desequilibrios financieros.

Se entiende por equilibrio financiero (DÍEZ *et al.*, 2004), aquel estado que sitúa a la sociedad en una posición de solvencia, o lo que es lo mismo, la dota de la capacidad de hacer frente a sus



obligaciones de pago. El equilibrio financiero a corto plazo, cuando se hace referencia a la capacidad de atender los pagos que se le presentan a la sociedad en un periodo igual o inferior a un año (deudas a corto plazo), o de equilibrio financiero a largo plazo, cuando se trate de las deudas con vencimiento posterior a un año. Estas situaciones se definen en los estados de máxima estabilidad, equilibrio, inestabilidad o suspensión de pagos y quiebra que son según DÍEZ *et al.*, (2001 y 2004), los siguientes:

- La situación de máxima estabilidad viene determinada por la inexistencia de exigible en la sociedad. Esta situación la presentan aquellas sociedades que hubieran optado por financiar todos sus activos (corrientes y no corrientes) con recursos propios (capital social, reservas, etcétera). En estas circunstancias, el riesgo de incurrir en el impago de una deuda es inexistente, razón por la cual recibe el nombre de máxima estabilidad. Esta situación no tiene por qué ser la más deseable en la sociedad, ya que en muchos casos la deuda contribuye positivamente a la rentabilidad obtenida por la sociedad (MARTÍNEZ, 2005: p. 189).
- La situación de normal o de equilibrio es la que se genera en aquellas sociedades que presentan un activo corriente de mayor cuantía que el exigible a corto plazo o pasivo corriente, o lo que es lo mismo, las que tienen un fondo de maniobra positivo. Esto denota que la sociedad puede hacer frente al pago de todas las deudas con vencimiento próximo (inferior a un año) con sus activos corrientes, es decir, con aquellos activos más fácilmente convertibles en dinero. Los activos corrientes son la tesorería (dinero disponible en la sociedad), unida al realizable (compuesto por aquellos derechos de cobro que se van a convertir en dinero en menos de un año), y los inventarios, los cuales también a corto plazo se van a comercializar o a transformar en productos destinados a su venta, los cuales generarán créditos que se integrarán en el realizable, y por último se transformarán en disponible.
- La situación de inestabilidad o suspensión de pagos es la que se genera en aquellas sociedades que presentan un activo corriente inferior al pasivo corriente, es decir, las que tienen un fondo de maniobra negativo. Estas sociedades no pueden hacer frente al pago de las deudas que irán venciendo a lo largo del próximo año, con lo que pueden incurrir en una suspensión de pagos. Por tanto, en esta situación se puede dar el caso de que la sociedad tenga que recurrir a vender inmovilizados para hacer frente a sus deudas a corto plazo, lo que no es deseable, ya que en su mayor parte se tratará de elementos necesarios para la normal actividad de la sociedad (maquinaria, construcciones, equipos informáticos, etcétera). Esta situación también tratará de solventarse convirtiendo deuda a corto plazo en deuda a largo plazo o aumentando la velocidad de rotación de su ciclo de explotación. La situación de quiebra viene determinada por la imposibilidad de una sociedad de hacer frente a sus obligaciones de pago, pudiendo éstas incluso llegar a

sobrepasar el valor de los activos. En cualquiera de estas situaciones una sociedad puede ser declarada legalmente quebrada.

Una de las particularidades de las ratios de estructura se da en las empresas de reducida dimensión ya que éstas tienen mayores dificultades en el acceso a las fuentes de financiación. En consecuencia, estas empresas deberán tener una menor ratio de endeudamiento (MARRERO, 1998).

#### **4.2.2.3.1. La ratio de solvencia.**

La ratio de solvencia, también denominada índice de liquidez o solvencia a corto plazo (RIVERO *et al.*, 1978), ratio de circulante (LEV, 1978: p. 24) o liquidez general (AMAT, 2008) compara los activos corrientes con los pasivos corrientes.

$$\text{Ratio de solvencia} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

La ratio de solvencia informa del valor de los bienes a los que la firma puede recurrir en el corto plazo para hacer frente a sus deudas inmediatas. “Las ratios de solvencia a corto plazo o liquidez, ligados estrechamente a la situación de equilibrio financiero, indican la capacidad que la empresa tiene para atender sus deudas a corto plazo. Estos índices relacionando partidas o masas patrimoniales de la estructura circulante de la empresa, tanto del activo como del pasivo servirá para determinar la liquidez del activo” (CARMONA *et al.*, 2013: p. 62).

Para esta ratio, AMAT (2008) establece unos valores considerados recomendables. En consecuencia, el activo corriente ha de ser mayor, y si es posible el doble que el exigible a corto plazo o pasivo corriente, lo que es necesario en orden de que la sociedad no tenga problemas de liquidez. Se suele aconsejar pues que el activo corriente sea de una vez y media o dos veces el pasivo corriente.

Se puede pensar que cuanto más elevado sea, mayor es la capacidad de la sociedad para atender a los reintegros de las deudas, y ello podría no ser cierto si está inflada la valoración de algún elemento que figura en el numerador (RIVERO *et al.*, 1992: p. 360).

En este aspecto, las principales partidas que condicionan esta ratio son la valoración de deudores y de existencias. En la partida de deudores se pueden incluir cantidades cuya posibilidad de cobro no sea real, es decir, que no se tenga garantía plena de que su cobro se va a llevar a cabo. En la misma línea, una valoración de existencias por encima de su valor real, va a dar la percepción de mayor solvencia, cuando la realidad no es así. Además, la estacionalidad del producto agrario puede condicionar en gran medida esta ratio en función de cuando se hayan obtenido los valores. Otra consideración en torno a las existencias es la estrategia de mantenimiento de inventarios que pueda tener la empresa, lo que supone una limitación al no conocer cada caso concreto (MARTÍNEZ, 2005).

En el caso comparado de las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, es posible que la política de anticipo de los retornos a los socios suponga unos precios pagados por la sociedad cooperativa mayores que los de mercado y por tanto, una mayor valoración de las existencias. Esto indica que el valor de la ratio de solvencia debería ser mayor de lo normal.

Por el lado del denominador, las sociedades cooperativas agrarias, por sus especiales características, pueden incluir como pasivos:

- Capital reembolsable por la salida de socios.
- La dotación del fondo de educación y promoción a corto plazo.
- La mayor valoración de los proveedores socios.
- Los derivados de la posible existencia de secciones de crédito.

De esta manera, la ratio de solvencia en las sociedades cooperativas debería ser inferior que para las empresas capitalistas convencionales.

Tabla 115 - Ratios de solvencia de la muestra uno

<b>RATIO SOLVENCIA (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	4,74	7,08	4,37	10,25	7,22	7,80
Mediana	1,28	1,35	1,28	1,43	1,39	1,33
Desviación Típica	15,20	29,58	10,58	45,84	30,69	28,14
Número de empresas	316	354	378	413	410	349
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	6,79	6,84	7,83	7,46	7,02	4,50
Mediana	1,11	1,16	1,20	1,24	1,23	1,27
Desviación Típica	41,82	34,63	42,00	39,86	35,92	39,47
Número de empresas	9.239	10.000	10.272	11.644	12.604	11.744

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 6,91 y se puede observar una tendencia al alza desde el 2008 hasta el 2013. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 6,74 y presenta una tendencia descendente desde el 2010. Analizando la mediana, el promedio de la ratio es mayor en las sociedades cooperativas agrarias.

Tabla 116 - Ratios de solvencia de la muestra dos

<b>RATIO SOLVENCIA (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,12	3,83	4,00	3,93	2,69	4,21
Mediana	1,19	1,29	1,42	1,51	1,39	1,39
Desviación Típica	7,31	12,90	13,55	13,28	6,56	20,77
Número de empresas	62	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,18	8,83	9,22	9,75	9,21	10,64
Mediana	1,25	1,33	1,42	1,41	1,45	1,50
Desviación Típica	39,87	43,49	43,84	47,13	43,62	54,99
Número de empresas	2.579	2.480	2.438	2.528	2.472	2.458

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 3,63 y se puede observar una tendencia al alza desde el 2008 hasta el 2011 incluido; a partir de ese año,

desciende. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 9,31 y presenta una tendencia al alza. En valores medios, las sociedades capitalistas presentan una mayor ratio de solvencia.

Tabla 117 - Ratios de solvencia de la muestra tres

<b>RATIO SOLVENCIA (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,56	1,54	1,53	1,7	1,68	1,69
Mediana	1,09	1,13	1,29	1,26	1,35	1,15
Desviación Típica	1,05	1,11	0,66	1,08	1,11	1,39
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,18	2,72	4,25	3,58	3,4	3,12
Mediana	1,22	1,28	1,33	1,33	1,28	1,31
Desviación Típica	15,24	5,91	33,27	12,08	12,26	11,12
Número de empresas	370	384	403	408	421	407

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra tres, tanto la media como la mediana es superior en todos los periodos en las sociedades capitalistas convencionales, respecto a las sociedades cooperativas. Las ratios de esta muestra son menores que los de las muestras uno y dos.

Tabla 118 - Ratios de solvencia de la muestra cuatro

<b>RATIO SOLVENCIA (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,64	1,73	1,65	1,73	1,72	1,59
Mediana	1,16	1,25	1,32	1,28	1,23	1,23
Desviación Típica	2,84	2,44	1,56	1,78	1,82	1,22
Número de empresas	225	271	323	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra de las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, los resultados obtenidos, tanto en la media, como en la mediana, son muy parecidos a los de la muestra dos.

Tabla 119 - Resultado ANOVA de la ratio de solvencia

Ratio de solvencia	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	2,956	,086	2,775	,096	3,594	,058	3,805	,051	5,624	,018	2,943	,086
Test ANOVA	,999	,318	1,014	,314	1,188	,276	1,260	,262	2,005	,157	1,081	,299
Test de Welch	17,347	,000	8,550	,004	9,177	,003	11,151	0,01	33,994	,000	6,161	,014

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE indica que se cumple la homogeneidad de varianzas menos en el año 2012. El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para dichos años. Para el año 2012, el test de WELCH rechaza la hipótesis nula, con lo que en ese año no hay igualdad de medias.

Respecto a la comparación entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, puede observarse que en todas las muestras menos en la muestra uno, las ratios de solvencia son sustancialmente menores en las sociedades cooperativas. Destaca el hecho de que las sociedades cooperativas agrarias auditadas en comparación con las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, mantienen unas ratios muy similares.

La diferencia de la ratio de solvencia entre las sociedades capitalistas convencionales y las sociedades cooperativas, al ser menor en estas últimas, puede explicarse por la existencia de pasivos mayores tal y como se ha expuesto.

Con la evolución de los datos analizados, no puede asegurarse que el Nuevo Plan General Contable haya afectado a esta ratio.

Según el test ANOVA y el test de WELCH, hay igualdad de medias, por lo que la ratio puede ser válida para la comparación entre ambos tipos de sociedades. No obstante, de lo expuesto en el presente trabajo, se puede inferir que el cálculo de la ratio de solvencia de las sociedades cooperativas agrarias es menor por particularidades que no afectan a la solvencia real.

Fundamentalmente, esta menor ratio se debe a la diferente naturaleza de las partidas del pasivo. Cabe destacar que, mientras en las sociedades capitalistas convencionales se negocia el precio de compra con los proveedores, en las sociedades cooperativas el proveedor es socio y por consiguiente su búsqueda de objetivos en términos de una mayor rentabilidad puede llevar consigo un aumento del coste de la producción, lo que supone una mayor valoración de la partida de proveedores y, consecuentemente, una menor ratio de solvencia.

De esta manera, los datos presentados en el análisis económico-financiero convencional pueden no ser suficientes para obtener una ratio de solvencia válida para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales. En consecuencia, se considera esta ratio no válida para la comparación debido a la diferente estructura financiera existente entre ambos tipos de sociedades.

#### **4.2.2.3.2. El coeficiente de solvencia.**

El coeficiente de solvencia indica la cantidad de fondos propios de la sociedad con relación a su activo total. Esta ratio también se puede medir como cociente entre los fondos propios y los fondos propios más los pasivos de la sociedad o como pasivos de la sociedad dividido por fondos propios (PIZARRO, *et al.*, 1991: p. 384). RIVERO *et al.*, (1992) lo define como cociente entre activo real y deudas totales. Como se ha comentado, no deja de ser un factor de conveniencia ya que están perfectamente correlacionadas (LEV, 1978: p. 30). De este modo, la ratio tiene en cuenta el grado de cobertura del activo total con relación al pasivo exigible lo que conlleva el análisis de la distancia a la quiebra técnica (VARGAS, 2008).

La diferencia con la ratio de endeudamiento radica en que el coeficiente de solvencia, al compararse con la totalidad del activo (al ser el activo igual que el patrimonio neto más todos los pasivos), también incluye en su comparación al pasivo corriente. Es decir, que considera todos los pasivos ajenos y no solo los pasivos no corrientes.

$$\text{Coeficiente de solvencia (\%)} = (\text{Fondos propios} / \text{total activo}) * 100$$

Del mismo modo que la ratio de endeudamiento a largo plazo, el objetivo fundamental de esta ratio es señalar el potencial que tiene la sociedad para atender a sus obligaciones pero, en este caso, se incluye tanto el largo plazo como el corto plazo, con lo que se puede considerar que es de mayor calidad de cara a los acreedores que ven el riesgo de forma más global. Cuanto mayor sea su importe, mayores deben ser las garantías de los acreedores al estar la sociedad menos endeudada.

Esta ratio también presenta limitaciones en su interpretación en periodos de inflación debido a que el valor contable de los activos es inferior a su valor real, con lo que la garantía de los socios es menor de la reflejada<sup>184</sup>.

En función de las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias, se espera que esta ratio, en la medida que se produce la adaptación a la Orden EHA/3360/2010, suponga una disminución de los fondos propios, y por tanto, una disminución de la ratio. Asimismo, una menor ratio desde la perspectiva de los acreedores supone una menor garantía.

La ventaja de esta ratio en comparación con la ratio de endeudamiento a largo plazo, es que al no tener en consideración las partidas de pasivos no corrientes, minora las distorsiones provenientes de la existencia de secciones de crédito, del fondo de educación y promoción y de posibles restricciones al crédito bancario.

---

<sup>184</sup> Si el valor de los activos es menor que el real, se debe hacer un ajuste contable contra patrimonio neto.



Tabla 120 - Los coeficientes de solvencia de la muestra uno (en %)

<b>COEFICIENTE DE SOLVENCIA (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	36,24	37,94	37,89	39,82	40,86	41,20
Mediana	40,14	41,84	42,17	40,65	42,43	45,25
Desviación Típica	65,26	62,19	64,53	42,81	46,16	60,54
Número de empresas	319	360	383	417	414	352
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	30,68	29,97	30,90	31,47	32,06	33,68
Mediana	28,22	29,73	30,68	32,45	34,22	36,32
Desviación Típica	50,73	54,66	52,95	57,69	58,42	57,69
Número de empresas	9.352	10.112	10.389	11.812	12.800	11.870

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 38,99 por ciento. Se puede observar una tendencia al alza en todo el periodo analizado. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 31,46 por ciento. También presenta una tendencia al alza para los años del análisis. Tanto en valor agregado como año a año, el promedio del coeficiente de solvencia es sensiblemente mayor en las sociedades cooperativas agrarias.

Tabla 121 - Los coeficientes de solvencia de la muestra dos (en %)

<b>COEFICIENTE DE SOLVENCIA (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	44,88	47,80	51,38	50,15	45,74	46,99
Mediana	45,13	49,22	48,56	47,12	41,68	42,52
Desviación Típica	29,94	30,10	28,83	29,35	29,99	28,89
Número de empresas	63	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	48,28	51,28	51,62	53,25	54,18	55,87
Mediana	49,14	50,81	51,92	54,82	57,29	60,01
Desviación Típica	72,69	34,83	34,72	34,39	34,87	34,70
Número de empresas	2.613	2.735	2.820	2.919	3.045	2.935

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 47,82 por ciento; es mayor que en la muestra uno y también se puede observar una tendencia al alza hasta el año 2011 a partir del cual comienza a disminuir para volver a aumentar en el 2013, aunque no a los niveles del 2011. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 52,41 por ciento, más elevado que en las sociedades capitalistas convencionales de la muestra uno y similar al de las sociedades cooperativas de la muestra dos. Además presenta una clara tendencia al alza para los años del análisis. Tanto en valor agregado como año a año, el promedio del coeficiente de solvencia es menor en las sociedades cooperativas agrarias para esta muestra.

Tabla 122 - Los coeficientes de solvencia de la muestra tres (en %)

<b>COEFICIENTE DE SOLVENCIA (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	37,53	43,26	44,21	45,35	41,62	38
Mediana	40,8	45,49	42,86	43,03	41,48	34,76
Desviación Típica	26	23,65	22,62	24,66	23,48	22,04
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	40,89	42,95	42,99	43,48	44,73	47,9
Mediana	38,04	39,87	39,65	42,27	43,12	48,29
Desviación Típica	28,62	27,81	27,52	29,08	30	29,23
Número de empresas	370	385	405	410	421	407

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra tres es de 41,66 por ciento y se puede observar una disminución para los años 2012 y 2013. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 43,82 por ciento que resulta similar al de las sociedades cooperativas agrarias; en este caso, presenta una tendencia al alza para los años del análisis con un aumento importante para el año 2013. Aunque el valor agregado en promedio es similar, el comportamiento en el periodo analizado ha sido bastante distinto; en efecto, mientras que en las sociedades cooperativas agrarias acaba disminuyendo, en las sociedades capitalistas convencionales, aumenta de forma significativa. Las diferencias en el año 2013 entre ambas sociedades son evidentes.

Tabla 123 - Los coeficientes de solvencia de la muestra cuatro (en %)

<b>COEFICIENTE DE SOLVENCIA (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	35,27	38,41	39,79	38,95	37,94	37,6
Mediana	34,49	36,84	38,76	36,55	35,82	36,16
Desviación Típica	22,88	22,97	22,66	21,46	21,52	20,99
Número de empresas	225	271	323	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

La media de la muestra cuatro es de 37,99 por ciento. La tendencia, desde el 2010 es a disminuir ligeramente. En la mediana se observa una tendencia estable para los años de entrada en vigor de la Orden EHA/3360/2010.

Tabla 124 - Resultado ANOVA de la ratio de coeficiente de solvencia

<b>Ratio de coeficiente de solvencia</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	3,855	,050	5,223	,022	3,846	,050	2,368	,124	3,360	,067	2,512	,113
Test ANOVA	1,275	,259	1,484	,223	,080	,777	1,401	,237	7,488	,006	7,233	,007
Test de Welch	1,671	,201	1,902	,172	,107	,744	1,744	,190	9,099	,003	9,320	,003

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE indica que se cumple la homogeneidad de varianzas menos en el año 2009.

El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para los años 2008, 2010 y 2011, no cumpliéndose la igualdad de medias en los años 2012 y 2013. Para el año 2009, el test de WELCH acepta la hipótesis nula, con lo que en ese año, hay igualdad de medias.

Se puede observar que los años de aplicación del Nuevo Plan General de Contabilidad no parece afectar a la muestra 1, mientras que en la muestra 4 sí se aprecia una disminución de la ratio en sintonía con lo esperado. En la muestra tres el descenso de la ratio se observa para los años 2012 y 2013, siendo en el año 2013 bastante significativo. En la muestra dos, el descenso más significativo se da en el 2012, para recuperarse ligeramente el año siguiente.

La evolución de los datos manifiesta que en los años 2012 y 2013 la aplicación de Orden EHA/3360/2010 ha afectado a las empresas analizadas aunque con diferente grado de intensidad para las distintas muestras. Si bien para la muestra uno no se aprecia variación, sí existe un claro descenso en las muestras dos y tres y un descenso más moderado en la muestra cuatro. El análisis de las medias, viene a reforzar la hipótesis de que en los años 2012 y 2013 hay una afectación de la ratio por la aplicación de la Orden EHA/3360/2010.

Para cuatro de los seis años analizados se cumple la igualdad de medias. Si bien, para los años más significativos debido a la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 (años 2012 y 2013) la igualdad de medias no se verifica. En consecuencia, se infiere que la ratio de coeficiente de solvencia no puede considerarse válida para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales. Esta no validez se justifica, además, por la diferente naturaleza de las partidas que componen la estructura financiera y que hace que éstas no sean comparables entre sí. Además, en las sociedades cooperativas agrarias de menor tamaño (muestra uno) se considera que es conveniente revisar la correcta aplicación de la Orden EHA/3360/2010.

Con respecto al efecto que la Orden EHA/3360/2010 puede tener en la ratio de coeficiente de solvencia y en su comparabilidad con la de las sociedades capitalistas convencionales, algunos autores proponen mantener en la contabilidad las aportaciones como patrimonio neto y no como pasivo con las consecuencias que ello conlleva para el socio. Así, ZUBIAURRE *et al.*, (2015) propone:

- Ceder al consejo rector<sup>185</sup> el derecho a rehusar incondicionalmente el reembolso, con la excepción de los casos de jubilación o incapacidad, en cuyo caso se mantendría dicho derecho (INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS, 2011).
- Limitar anualmente en asamblea general el importe máximo de los reembolsos, de forma que el exceso pueda ser rehusado. Las limitaciones establecidas abarcan distintas posibilidades, desde cuantías fijas aprobadas anualmente, hasta el establecimiento de porcentajes fijos sobre el capital social.

---

<sup>185</sup> La Ley 16/2007, de 4 de julio, introdujo una serie de modificaciones en la Ley Estatal de Cooperativas, permitiendo que la asamblea de la sociedad cooperativa modificase los estatutos, otorgando al consejo rector la facultad de rehusar incondicionalmente el reembolso de las aportaciones.

VARGAS (2011) identifica la ambigüedad con la que muchas de las reformas legislativas de las diferentes comunidades autónomas tratan la posibilidad de limitar la devolución a un determinado porcentaje de aportaciones de capital. Posteriormente, una consulta del Instituto de Contabilidad exige vincular este porcentaje a una cifra fija de capital a fin de poder mantener el capital que excede dicho porcentaje como fondo propio (INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS, 2013).

- Otra de las soluciones pasa por la renuncia de los socios al derecho de rescate, únicamente por la parte de las aportaciones obligatorias que han podido mantenerse en los fondos propios.

Otra posibilidad es la reclasificación del capital vinculada a los diferentes compromisos de remuneración asociados a diferentes formas de capital.

#### **4.2.2.3.3. La ratio de liquidez.**

La ratio de liquidez o ratio ácido (LEV, 1978: p. 25; RIVERO *et al.*, 1992: p. 371; PIZARRO, *et al.*, 1991: p. 393) es idéntica a la ratio de solvencia, salvo que del denominador se sustraen las existencias. Esta ratio analiza la capacidad de hacer frente a los pagos relativos al ciclo de explotación. Cuanto mayor sea su valor, menos dificultades tendrá la sociedad cooperativa para pagar las deudas de vencimiento a corto plazo (ITURRIOZ *et al.*, 2013).

$$\text{Ratio de liquidez} = (\text{Activo corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo corriente}$$

Dicha ratio pretende valorar la situación financiera muy a corto plazo ya que solo considera como activos para pagar las deudas, los derechos de cobro y la tesorería. Es decir, solamente valora para el análisis de la solvencia los activos que pueden ser utilizados muy rápidamente.

Con esta ratio, las dificultades que se comentaban anteriormente sobre la valoración de las existencias, desaparecen. No obstante, esta ratio sigue compartiendo las dificultades que tiene la ratio de solvencia en cuanto a la calidad de las deudas a cobrar. Desde la perspectiva del pasivo, las dificultades son exactamente las mismas (pasivos derivados de la salida de socios, de los anticipos a los socios, por fondo de educación y promoción a corto plazo y por la posible existencia de secciones de crédito).

Así pues, habiendo observado anteriormente el efecto de las particularidades de las sociedades cooperativas, esta ratio debe tener un comportamiento similar.

Tabla 125 - Las ratio de liquidez de la muestra uno

<b>RATIO LIQUIDEZ (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,69	5,98	3,60	9,13	5,96	6,21
Mediana	0,84	0,97	0,93	0,98	0,99	0,94
Desviación Típica	11,09	27,32	9,61	45,23	25,53	22,79
Número de empresas	316	354	378	413	410	349
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	5,85	5,62	6,55	6,24	6,00	6,27
Mediana	0,72	0,76	0,79	0,82	0,84	0,87
Desviación Típica	39,28	31,25	38,98	36,59	34,41	35,80
Número de empresas	9.244	10.002	10.275	11.648	12.607	11.746

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 5,76 sin definirse una tendencia clara. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 6,09 y tampoco presenta una tendencia definida. Analizando la mediana, el promedio de la ratio es mayor en las sociedades cooperativas agrarias si bien la media de los años 2012 y 2013 es muy similar. En relación con la ratio de solvencia, los resultados de las medias de las sociedades capitalistas convenciones deberían ser menores, como sí sucede en la mediana.

Tabla 126 - Las ratio de liquidez de la muestra dos

<b>RATIO LIQUIDEZ (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,33	3,12	3,59	3,48	2,28	3,76
Mediana	0,88	0,93	1,13	1,10	0,94	0,97
Desviación Típica	4,90	12,34	13,47	13,22	6,57	20,69
Número de empresas	62	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	7,11	7,90	7,68	8,48	7,97	9,32
Mediana	0,83	0,86	0,93	0,92	0,95	1,00
Desviación Típica	37,20	42,96	38,47	45,49	40,93	53,43
Número de empresas	2.580	2.480	2.438	2.445	2.472	2.378

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 3,09, y considerando la media y la mediana, no se ve una tendencia clara. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 8,08 y presenta una tendencia al alza considerando las medianas. La media es bastante mayor en las sociedades capitalistas convencionales, si bien las medianas tienen unos valores similares.

Tabla 127 - Las ratio de liquidez de la muestra tres

<b>RATIO LIQUIDEZ (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,13	1,11	1,11	1,27	1,22	1,18
Mediana	0,77	0,85	0,99	0,9	0,92	0,91
Desviación Típica	1,08	1,13	0,6	0,96	0,93	1,14
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,58	2,08	2,02	2,45	2,6	2,21
Mediana	0,77	0,83	0,86	0,86	0,85	0,88
Desviación Típica	14,54	5,43	5,17	7,58	11,03	8,95
Número de empresas	370	384	403	408	421	407

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra de las sociedades agrarias auditadas, tanto la media como la mediana es superior en todos los periodos en las sociedades capitalistas convencionales, respecto a las sociedades

cooperativas. Las ratios de esta muestra son menores que los de las muestras uno y dos y tampoco muestran una tendencia clara.

Tabla 128 - Las ratio de liquidez de la muestra cuatro

<b>RATIO LIQUIDEZ (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,31	1,37	1,31	1,35	1,36	1,25
Mediana	0,9	1	1,02	1,02	1	1,01
Desviación Típica	2,73	2,27	1,26	1,42	1,57	1,1
Número de empresas	225	271	323	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

En esta muestra, al igual que en la ratio de solvencia, los resultados y la tendencia son similares a la de las sociedades cooperativas de la muestra tres.

Tabla 129 - Resultado ANOVA de la ratio de liquidez

<b>Ratio de liquidez</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	3,127	,077	2,779	,096	3,122	,077	3,198	,074	5,124	,024	2,432	,119
Test ANOVA	1,026	,311	,950	,330	,946	,331	,999	,318	1,737	,188	,861	,354
Test de Welch	24,622	,000	8,315	,005	5,999	,016	8,393	,004	27,866	,000	4,668	,033

Fuente: Elaboración propia.

El test de medias ofrece los mismos resultados que los obtenidos en la ratio de solvencia, como no podía ser de otra manera. El test de LEVENE indica que se cumple la homogeneidad de varianzas menos en el año 2012. El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para dichos años. Para el año 2012, el test de WELCH rechaza la hipótesis nula, con lo que en ese año, no hay igualdad de medias.

Observando las medianas, el valor de las ratios es positivo situándose próximo a uno. El valor óptimo lo sitúa AMAT (2008) a modo de aproximación entre 0,7 y 1.



Respecto a la comparación de las medias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, se observa que en todas las muestras las ratios de solvencia son menores en las primeras, lo que se deriva de un mayor valor de los pasivos corrientes, que puede ser por la existencia de capital reembolsable por la salida de socios, por la dotación del fondo de educación y promoción a corto plazo, por una mayor valoración de los proveedores socios o por los derivados de la posible existencia de secciones de crédito.

Destaca el hecho de que las sociedades cooperativas agrarias auditadas, en comparación con las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, siguen manteniendo unas ratios muy similares aunque, en comparación con la ratio de solvencia, son ligeramente menores en las sociedades cooperativas agrarias.

En una línea similar al estudio sobre la ratio de solvencia, hay igualdad de medias para todos los años salvo para el 2012. No obstante, se puede inferir que los datos presentados en el análisis económico-financiero convencional son insuficientes para obtener una ratio de liquidez comparable para las sociedades cooperativas agrarias. Si bien en este caso, la valoración de existencias no influye, existen factores de distorsión por la posibilidad de tener unos pasivos mayores derivado de la particular estructura financiera de las sociedades cooperativas. De esta manera, su cálculo se encuentra alterado por particularidades que no afectan a su liquidez real, pero que sí que afectan a la ratio de liquidez.

#### **4.2.2.3.4. La ratio de endeudamiento a largo plazo (liquidez del socio).**

La ratio de endeudamiento, o ratio de liquidez para el socio, indica la cantidad de deuda total de la sociedad en relación a su patrimonio neto. Esta ratio también se mide como su inverso, es decir, pasivo no corriente como numerador y patrimonio neto como denominador (SANZ, 2002: p. 143) siendo esta una cuestión de conveniencia ya que están perfectamente correlacionadas (LEV, 1978: p. 30). En este análisis, se sigue el criterio de LEV.

Ratio de endeudamiento a largo plazo = Fondos propios / Pasivo no corriente

El objetivo fundamental de esta ratio es señalar el potencial que tiene la sociedad para atender a sus obligaciones a largo plazo. Cuanto mayor sea su importe, mayor debe ser la protección de los acreedores, por lo que suele ser indicador del riesgo de estos (LEV, 1978, pp. 27-28).

Esta ratio presenta limitaciones en la interpretación en periodos de inflación debido a que el valor contable de los activos es inferior a su valor real, con lo que la garantía de los socios es menor de la reflejada<sup>186</sup>.

En función de las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias, esta ratio presenta limitaciones para compararlas con las empresas capitalistas convencionales. Desde la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 y de la reclasificación de las partidas de capital, se presume que debiera producirse una disminución de los fondos propios y un aumento de los pasivos no corrientes. Este descenso se debe producir comparando el periodo comprendido entre el 2008 a 2010 y el periodo donde la norma se hace obligatoria, es decir, a partir del año 2011.

Otro factor que limita la comparabilidad es la existencia de secciones de crédito. Este hecho, hace que la estructura financiera pueda diferir de la de las sociedades capitalistas convencionales. Las secciones de crédito contribuyen al desarrollo y fortaleza financiera de las sociedades cooperativas y compensa la falta de participación financiera de los socios (BEL, 2000: p. 29). El efecto de las secciones de crédito en la estructura financiera de la sociedad cooperativa es difícil de evaluar sin mayor información que la de las cuentas anuales.

Además de la reclasificación comentada anteriormente, los pasivos corrientes de las sociedades cooperativas agrarias son más elevados en comparación con las sociedades capitalistas convencionales debido a la dotación del fondo de educación y promoción. Este fondo tiene la consideración de pasivo corriente o no corriente, pero no se materializa en un activo que aporte directamente medios para la actividad de la sociedad cooperativa agraria, por lo que aumenta las partidas de pasivo y distorsiona los ratios en los que se considera. Asimismo, la condición de socio proveedor también supone una mayor valoración de la partida de proveedores.

---

<sup>186</sup> Si el valor de los activos es menor que el real, se debe hacer un ajuste contable contra patrimonio neto.

Tabla 130- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra uno

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	11,56	10,42	16,58	14,46	15,68	13,36
Mediana	1,26	1,54	1,32	1,57	1,46	1,67
Desviación Típica	53,18	37,95	73,15	53,73	74,11	39,72
Número de empresas	228	265	283	279	274	234
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	13,77	14,37	13,74	13,98	14,12	15,92
Mediana	0,88	0,89	0,90	0,98	1,06	1,18
Desviación Típica	68,27	67,79	67,34	67,88	64,80	71,63
Número de empresas	6.447	6.899	7.183	7.773	8.150	7.551

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 13,68 y no se observa una tendencia clara. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 14,32 y presenta una ligera tendencia al alza. Analizando la mediana, el promedio de la ratio es mayor en las sociedades cooperativas agrarias. Mientras que la media varía en función del año, aunque en promedio, es mayor en las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 131- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra dos

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	24,68	24,81	15,90	14,20	6,07	7,50
Mediana	2,51	2,37	2,53	2,41	2,62	2,56
Desviación Típica	68,56	88,27	30,48	46,39	7,92	11,82
Número de empresas	57	68	74	70	77	68
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	29,92	32,59	33,18	36,90	39,68	39,90
Mediana	2,57	2,36	2,50	2,64	2,75	2,97
Desviación Típica	95,71	101,37	102,68	115,50	122,68	117,64
Número de empresas	2.042	2.016	2.013	1.988	2.006	1.897

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 15,53 y se puede observar una tendencia descendente a partir del año 2009. En el caso de las sociedades

capitalistas convencionales, el promedio es de 35,36 y presenta una tendencia al alza. Tanto en los valores medios como promediado, las sociedades capitalistas presentan una mayor ratio de endeudamiento a largo plazo.

Tabla 132- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra tres

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	43,35	48,5	13,04	8,19	6,22	7,08
Mediana	4,25	2,58	3,61	3,14	3,09	2,81
Desviación Típica	93,19	150,07	23,46	10,39	6,96	9,74
Número de empresas	16	18	27	29	31	25
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	24,92	18,95	16,03	16,52	21,34	26,87
Mediana	2,09	2,07	2,11	2,38	2,92	3,29
Desviación Típica	91,92	58,99	46,58	49,36	69,71	78,89
Número de empresas	323	334	353	367	373	361

Fuente: Elaboración propia.

En las sociedades cooperativas de la muestra tres, vuelven a tener un descenso muy pronunciado del año 2009 al año 2010. Si bien la ratio de endeudamiento a largo plazo es sensiblemente mayor para los años 2008 y 2009 respecto a las sociedades cooperativas de la muestra dos, para los años 2012 y 2013 son prácticamente idénticos. En lo que respecta a las sociedades capitalistas convencionales, presentan una tendencia descendente hasta el 2010 y luego una recuperación.

Tabla 133- Las ratios de endeudamiento a largo plazo de la muestra cuatro

<b>RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	31,13	28,49	19,83	15,8	11,65	12,07
Mediana	3,74	3,42	3,56	3,15	2,79	2,86
Desviación Típica	102,88	98,96	61,32	61,8	46,12	45,54
Número de empresas	207	256	302	343	357	303

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra de las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, los resultados obtenidos vuelven a ser más similares a las sociedades cooperativas de la muestra dos y de la muestra tres.

Tabla 134 - Resultado ANOVA de la ratio de endeudamiento a largo plazo

Ratio de endeudamiento a largo plazo	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	0,627	,429	1,320	,251	7,923	,005	9,209	,002	18,303	,000	16,337	,000
Test ANOVA	,169	,681	,390	,532	2,089	,149	2,686	,101	5,777	,016	5,157	,023
Test de Welch	,311	,579	,499	,482	16,625	,000	13,588	,000	135,672	,000	112,006	,000

Fuente: Elaboración propia.

Para los tres primeros años, los test indican que existe igualdad de medias. Para los años 2011, 2012 y 2013, los test rechazan la hipótesis nula, por lo que no hay igualdad de medias.

En el caso de la ratio de endeudamiento a largo plazo, considerando la muestra tres, se aprecia que la capitalización de las sociedades cooperativas agrarias era mayor que en las sociedades capitalistas convencionales. Con la aplicación de la Orden ECO/3614/2003, tal y como se había previsto, la ratio ha disminuido en todas las muestras de sociedades cooperativas agrarias menos en la muestra uno.

En consecuencia, se confirma que la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 ha supuesto un descenso de la ratio de endeudamiento y por tanto, desde el punto de vista de los acreedores, una disminución de garantías. También es llamativo la falta de incidencia de la Orden en la muestra uno. Esto puede deberse a la no aplicación de la norma o al establecimiento de medidas como las antes expuestas, para minimizar el impacto de la reclasificación de fondos.

La falta de igualdad de medias para el periodo de aplicación de la Orden ECO/3360/2010 descarta la utilización de la ratio para comparar ambos tipos de sociedades. Los datos

presentados en el análisis económico-financiero convencional son insuficientes para obtener una ratio de endeudamiento válida para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias. El cálculo de esta ratio se encuentra distorsionado por particularidades que no afectan al funcionamiento real de la empresa. Esto es debido a la diferente naturaleza de las partidas que componen la estructura financiera y en particular a la reclasificación de recursos de capital como pasivos. Además, la existencia de secciones de crédito puede aumentar la limitación en la comparación del análisis mediante esta ratio.

#### **4.2.2.3.5. La ratio de apalancamiento.**

Siguiendo a PIZARRO *et al.* (1991) se presenta el apalancamiento como las deudas con coste partido por los fondos propios. En este caso, se prefiere tener en cuenta para el análisis el pasivo con coste, es decir, se elimina la financiación con proveedores y se mantiene el pasivo no corriente y las deudas financieras. También es llamado ratio de autonomía o independencia financiera por RIVERO *et al* (1992).

$$\text{Apalancamiento (\%)} = (\text{Pasivo no corriente} + \text{deudas financieras}) * 100 / \text{Fondos propios}$$

La ratio de apalancamiento informa sobre la composición estructural de las fuentes de financiación y mide la autonomía o independencia financiera de la sociedad en el sentido de que puede elegir libremente los recursos que más le interesen. En caso de que no se pueda elegir qué fondos son más convenientes, la empresa habrá perdido su independencia y no tendrá libertad financiera que garantice la autonomía de sus decisiones (RIVERO *et al.* 1992: p. 382). Cuanto menor es esta ratio más capacidad tiene la sociedad para tomar decisiones sin estar condicionada por los acreedores.

En función de las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias, esta ratio puede volver a presentar las limitaciones a su interpretación relacionadas con el tratamiento de los pasivos y de los fondos propios. Es decir, debidos a la Orden EHA/3360/2010, los derivados de la existencia de secciones de crédito, de la dotación del fondo de educación y promoción y por posibles restricciones en la financiación bancaria.

Tabla 135 - Las ratios de apalancamiento de la muestra uno (en %)

<b>APALANCAMIENTO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	77,76	79,65	71,52	58,62	59,79	64,53
Mediana	25,17	22,50	21,05	11,38	10,89	10,04
Desviación Típica	178,45	208,88	198,50	199,26	178,20	183,06
Número de empresas	306	343	362	398	401	340
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	73,05	70,22	69,20	62,74	58,79	59,42
Mediana	16,37	14,96	15,34	9,80	7,05	7,23
Desviación Típica	229,01	223,27	220,74	209,07	200,19	197,76
Número de empresas	8.542	9.280	9.583	10.988	12.011	11.180

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es del 68,65 por ciento. Se puede observar una evidente disminución en el año 2010 y 2011. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 65,57 por ciento y presenta una tendencia descendente para los años del análisis menos el último. En los tres primeros años del análisis de las sociedades de menor tamaño, la ratio es mayor en las sociedades cooperativas.

Tabla 136 - Las ratios de apalancamiento de la muestra dos (en %)

<b>APALANCAMIENTO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	151,13	118,45	99,96	90,23	94,39	89,66
Mediana	43,40	44,85	44,45	37,39	47,77	43,58
Desviación Típica	259,48	207,01	191,58	144,49	156,28	127,60
Número de empresas	59	73	82	78	87	77
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	85,73	80,55	79,65	75,32	73,26	70,94
Mediana	27,40	26,49	25,88	23,60	22,28	19,40
Desviación Típica	180,03	177,90	177,21	168,18	162,61	165,53
Número de empresas	2.426	2.353	2.319	2.344	2.384	2.309

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 107,30 por ciento, notablemente mayor que en la muestra uno. También se puede observar una elevada disminución como en la muestra uno, pero para los años 2009, 2010 y 2011, siendo

especialmente significativo para el primero de los años. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 77,58 por ciento y presenta una tendencia descendente para todos los años del análisis. La ratio es mayor en las sociedades cooperativas para todos los años.

Tabla 137 - Las ratios de apalancamiento de la muestra tres (en %)

<b>APALANCAMIENTO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	233,8	171	145,47	99,89	127,62	135,45
Mediana	51,85	47,54	55,51	44,12	61,98	62,68
Desviación Típica	310,09	248,82	225,79	160,02	200,93	160,93
Número de empresas	16	19	28	31	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	119,21	115,03	102,13	94,46	92,68	84,2
Mediana	63,4	55,91	56,24	55,01	47,67	39,84
Desviación Típica	170,22	192,87	155,97	161,77	159,13	143,32
Número de empresas	356	375	390	392	409	396

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las sociedades cooperativas agrarias auditadas es del 152,21 por ciento, notablemente mayor que en la muestra uno y dos. También se puede observar una elevada disminución como en la muestra dos (años 2009, 2010 y 2011), siendo especialmente significativo para el primer año. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 101,29 por ciento y también presenta una tendencia descendente para todos los años del análisis como sucede en la muestra dos. La ratio vuelve a ser mayor en las sociedades cooperativas agrarias para todos los años.

Tabla 138 - Las ratios de apalancamiento de la muestra cuatro (en %)

<b>APALANCAMIENTO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	100,68	84,57	86,65	91,26	91,6	95,71
Mediana	52,35	48,12	51,81	55,84	54,34	53,6
Desviación Típica	159,83	126,98	125,03	120,15	114,84	119,3
Número de empresas	220	268	320	345	357	309

Fuente: Elaboración propia.



La muestra cuatro presenta un importante descenso para el año 2009 al igual que las muestras dos y tres. A partir del 2009, presenta una tendencia al alza.

Tabla 139 - Resultado ANOVA de la ratio de apalancamiento

Ratio de apalancamiento	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	14,15	,000	3,208	,073	,736	,391	,242	,623	,000	,993	,222	,638
Test ANOVA	7,407	,007	3,177	,075	1,064	,302	,598	,439	1,420	,234	,965	,326
Test de Welch	3,642	,061	2,359	,129	,910	,343	,785	,378	1,512	,222	,1549	,217

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE indica que se cumple la homogeneidad de varianzas para todos los años menos para el 2008. El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para esos años. Para el año 2008, el test de WELCH acepta la hipótesis nula, con lo que en ese año, hay igualdad de medias.

Los fuertes descensos de las ratios, puede deberse a la restricción del crédito debida a la crisis económica, aunque en ese caso, se debería observar un comportamiento similar en las sociedades capitalistas convencionales.

La igualdad de medias para todos los años de la ratio analizada, supone que puede ser utilizada para comparar ambos tipos de sociedades. No obstante, tras el análisis de los datos presentados en el análisis económico-financiero convencional, se considera que son insuficientes para obtener una ratio de apalancamiento válida para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias. Esto es debido, como en el caso de la ratio de endeudamiento a largo plazo, a la diferente naturaleza de las partidas que componen la estructura financiera de las sociedades cooperativas agrarias respecto a las sociedades capitalistas convencionales.

#### **4.2.2.4. Las ratios de rentabilidad.**

Se entiende por rentabilidad la relación por cociente entre los resultados obtenidos en la realización de la actividad y los medios empleados para ello, siendo esta rentabilidad el objetivo económico-financiero principal de la empresa (PIZARRO *et al*, 1991: p. 12).

Las ratios de rentabilidad tratan de evaluar el rendimiento de la sociedad en sus operaciones. Esto da, por consiguiente, una indicación de la eficiencia de la sociedad en la utilización del capital invertido (LEV, 1978: p. 13).

El sentido económico de estas ratios en las sociedades cooperativas agrarias, no es el mismo que para las sociedades capitalistas convencionales, debido a que los objetivos de ambas son diferentes. Desde la perspectiva del análisis económico-financiero tradicional para las sociedades capitalistas convencionales, la obtención de un beneficio es clave para evaluar su buen comportamiento. En las sociedades cooperativas agrarias, al ser su objetivo la maximización del valor de la empresa para los socios, la obtención de beneficios no es prioritaria. De hecho, como ya se ha expuesto, la retribución anticipada es una práctica que puede llevar el beneficio a cero y ser óptima para los socios. Esta particularidad en las sociedades cooperativas debería reflejarse en un beneficio menor que el de las empresas capitalistas convencionales. En consecuencia, las ratios de rentabilidad deberían ser menores en todas las muestras de las sociedades cooperativas agrarias respecto a las sociedades capitalistas convencionales.

No obstante, la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 también tiene efecto en el reparto del resultado en las sociedades cooperativas. Lo que para los años de aplicación de la orden ECO/3614/2003 era gasto, con la aplicación de la nueva Orden puede ser considerado reparto de resultados. Esto puede suponer que haya una disminución del gasto financiero y un mayor beneficio.

#### **4.2.2.4.1. La rentabilidad de los recursos propios.**

La rentabilidad de los recursos propios (ROE) o rentabilidad financiera (PIZARRO *et al.*, 1991: pp. 414-415 e ITURRIOZ *et al.*, 2013: p. 102) es la relación por cociente entre el resultado antes de impuestos y después de intereses y los fondos propios).

$$\text{Rentabilidad recursos propios (\%)} = (\text{Resultado ordinario antes de impuestos} / \text{Fondos Propios}) \\ * 100$$

Esta ratio se utiliza para, desde la perspectiva de los socios de las sociedades capitalistas convencionales, conocer el rendimiento que están obteniendo por el capital invertido. Este rendimiento se compara con el riesgo que se asume con la inversión y permite comparar con otros activos financieros. No obstante, para las sociedades cooperativas agrarias no es un indicador financiero para el socio en tanto que los resultados se distribuyen con base en la participación en el proceso real.

Se realiza el análisis para completar el estudio pero esta ratio no tiene ninguna significación para los socios de las sociedades cooperativas agrarias. En efecto, su formación del resultado es diferente y la distribución del mismo también, a lo que ha de añadirse las particularidades de los fondos propios que se han comentado anteriormente.

Tabla 140 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra uno (en %)

<b>RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	4,14	2,28	6,57	1,24	3,51	-0,03
Mediana	3,25	2,77	2,20	1,86	2,39	3,45
Desviación Típica	60,54	79,02	101,54	92,23	57,20	59,69
Número de empresas	317	355	380	414	414	351
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	11,20	9,77	9,83	8,09	10,70	10,30
Mediana	5,68	5,16	4,99	4,64	4,65	5,32
Desviación Típica	106,61	96,31	95,47	92,34	91,14	95,86
Número de empresas	9.260	10.007	10.310	11.721	12.681	11.789

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es del 2,95 por ciento presentando una tendencia en la mediana a la baja para la primera mitad del periodo analizado y una tendencia al alza para el resto. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 9,98 por ciento y presenta una tendencia en la media a disminuir hasta el año 2011. El promedio de la ratio es claramente menor en las sociedades cooperativas agrarias.

Tabla 141 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra dos (en %)

<b>RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,40	-3,43	6,06	4,95	9,35	6,41
Mediana	2,41	1,74	2,99	2,00	2,99	2,33
Desviación Típica	41,83	47,96	18,17	56,90	32,72	13,84
Número de empresas	63	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,74	3,16	6,02	4,40	2,93	3,82
Mediana	1,99	1,88	1,81	1,50	1,71	1,88
Desviación Típica	75,82	62,88	60,87	36,31	67,47	55,29
Número de empresas	2.594	2.727	2.808	2.908	3.040	2.929

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de mayor tamaño es del 4,12 por ciento sin presentar una tendencia definida. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 3,85 por ciento y presenta una tendencia en la mediana a disminuir hasta el año 2011, a partir del cual, aumenta. Respecto a la muestra uno, las sociedades cooperativas, aumentan la ratio, mientras que en las sociedades capitalistas convencionales, sucede lo contrario. El promedio de la muestra dos de la ratio de rentabilidad de los recursos propios es similar, aunque las medianas son mayores en la sociedades cooperativas agrarias.

Tabla 142 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra tres (en %)

<b>RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	6,39	2,9	4,94	4,4	6,41	5,98
Mediana	1,59	1,37	3,97	2,2	2,87	3,03
Desviación Típica	20,86	16,31	7,68	8,58	9,88	8,6
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-2,15	7,69	7,11	6,31	5,31	6,65
Mediana	4,36	6,32	6,46	5	6,93	7,08
Desviación Típica	75,61	48,45	76,79	62,25	77,36	57,93
Número de empresas	368	385	404	407	419	406

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas agrarias auditadas es del 5,17 por ciento sin presentar una tendencia definida. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 5,15 por ciento y tampoco presenta una tendencia clara. Este ratio, en las sociedades cooperativas agrarias, es mayor que en la muestra uno y dos.

Tabla 143 - Las ratios de rentabilidad de los recursos propios de la muestra cuatro (en %)

<b>RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,23	4,34	2,21	4,1	2,53	2,04
Mediana	2,59	2,07	2,5	2,13	2,1	2,24
Desviación Típica	64,36	30,64	27,84	20,26	25,77	30,57
Número de empresas	225	271	323	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra cuatro, la media es del 3,91 por ciento y hay una tendencia a la baja salvo en el año 2011. Esta tendencia a la baja, es posiblemente debida a la crisis económica.

Tabla 144 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad de recursos propios

<b>Ratio de rentabilidad de recursos propios</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	1,47	,225	,030	,863	3,992	,046	,020	,889	,727	,384	2,933	,087
Test ANOVA	,019	,889	,833	,362	,000	,995	,091	,763	,811	,368	,176	,675
Test de Welch	0,58	,810	1,371	,245	,000	,986	,107	,744	3,054	,083	1,940	,166

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de los test ANOVA y WELCH indica que hay igualdad de medias para todos los años, si bien el año 2010 no presenta homocedasticidad.

No se observa que haya una variación significativa con la aplicación de la Orden EHA/3360/2010 en los datos de las sociedades cooperativas agrarias, por lo que puede parecer que el efecto de dicha orden respecto al reparto de los beneficios vía rentabilidad de los recursos propios o vía gasto financiero no es significativo.

Tanto si analizamos la media, como si analizamos la mediana, se observa en general una mayor ratio de rentabilidad de recursos propios en las sociedades capitalistas convencionales, lo que puede indicar que se están aplicando estrategias de anticipación de retorno a los socios.

La igualdad de medias para todos los años, supone que la ratio puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. No obstante, considerando las particularidades en la formación del resultado y los datos obtenidos, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio de rentabilidad de los recursos propios para el análisis comparativo de las sociedades cooperativas agrarias ya que la naturaleza del resultado no es comparable con el de las sociedades capitalistas convencionales.

#### **4.2.2.4.2. La rentabilidad del capital.**

La rentabilidad del capital, es la relación entre el resultado ordinario antes de impuestos más los gastos financieros y asimilados y los fondos propios y los pasivos no corrientes. Esta ratio es similar a la de la rentabilidad de los recursos propios, pero tiene en cuenta la financiación ajena. Para ello toma el resultado de la explotación ajustado y lo relaciona con el pasivo total menos los pasivos corrientes.

$$\text{Rentabilidad capital (\%)} = (\text{Resultado ordinario antes de impuestos} + \text{gastos financieros y asimilados} / \text{Fondos propios} + \text{pasivo no corriente}) * 100$$

Esta ratio se utiliza para conocer el rendimiento de la sociedad independientemente de su forma de financiación.

Presenta las mismas limitaciones derivadas de la diferente naturaleza de las partidas y su comparabilidad es nula. Respecto a las limitaciones relativas a los fondos propios y las particularidades correspondientes a los pasivos (Orden EHA/3360/2010, secciones de crédito y fondo de educación y promoción).

En la aplicación de esta ratio, el efecto de la Orden EHA/3360/2010 solo debe tener influencia en lo referente a la formación del resultado, ya que para el cálculo de la ratio, se tienen en cuenta los fondos propios y el pasivo no corriente de manera conjunta.

Tabla 145 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra uno (en %)

<b>RENTABILIDAD CAPITAL (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	4,27	2,83	-0,51	1,92	4,80	3,88
Mediana	4,16	3,45	2,66	2,63	3,35	3,85
Desviación Típica	45,76	68,41	75,08	57,02	61,71	40,54
Número de empresas	318	359	383	414	415	352
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,29	8,64	8,26	6,40	7,75	9,66
Mediana	5,15	4,78	4,38	4,24	4,49	5,01
Desviación Típica	80,38	72,97	72,15	73,09	78,26	74,60
Número de empresas	9.308	10.063	10.350	11.772	12.730	11.828

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 2,87 presentando una tendencia en la mediana a la baja para la primera mitad del periodo analizado y una tendencia al alza hasta el último año. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 8,17 y presenta una tendencia en la media a disminuir hasta el año 2011, donde pasa a ser alcista. El promedio de la ratio es claramente menor en las sociedades cooperativas agrarias al igual que sucedía en la ratio de rentabilidad de los recursos propios.

Tabla 146 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra dos (en %)

<b>RENTABILIDAD CAPITAL (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	5,57	2,96	3,85	5,63	8,03	7,17
Mediana	4,09	3,74	3,72	3,23	4,52	3,75
Desviación Típica	11,05	11,87	7,02	12,37	21,90	9,92
Número de empresas	63	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	6,09	4,86	5,98	3,21	4,42	3,97
Mediana	3,06	2,84	2,37	2,13	2,34	2,48
Desviación Típica	42,46	40,95	46,18	29,70	27,18	35,49
Número de empresas	2.606	2.730	2.815	2.914	3.042	2.932

Fuente: Elaboración propia.



El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 5,14. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 4,76. Ambas muestras presentan tendencias similares a las de la muestra uno. En comparación de las medias, tienen el mismo comportamiento que en la ratio de rentabilidad de recursos propios, aumentando en las sociedades cooperativas y disminuyendo en las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 147 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra tres (en %)

<b>RENTABILIDAD CAPITAL (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,83	5,77	5,58	6,1	8,05	7,93
Mediana	4,08	5,2	4,89	3,98	4,91	5,7
Desviación Típica	11,08	9,39	4,6	7,33	9,94	8,65
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	7,51	8,25	9,79	4,64	6,55	7,12
Mediana	6,41	6,78	6,32	5,27	7,18	7,57
Desviación Típica	33,03	30,91	32,69	41,91	49,04	43,6
Número de empresas	368	385	404	409	418	407

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas agrarias auditadas es de 7,04. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 7,31. Esta ratio, en las sociedades cooperativas agrarias, es mayor que en la muestra uno y dos como sucedía en la ratio de rentabilidad de los recursos propios. Asimismo, ambas ratios presentan resultados similares.

Tabla 148 - Las ratios de rentabilidad del capital de la muestra cuatro (en %)

<b>RENTABILIDAD CAPITAL (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	5,5	5,85	4,38	5,24	5,87	5,65
Mediana	5,17	3,94	3,93	3,82	3,8	4,46
Desviación Típica	32,08	14,34	25,37	8,59	11,07	9,9
Número de empresas	225	270	322	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra cuatro, la media es de 5,42 y hay una tendencia a la baja los tres primeros años del análisis, muy posiblemente, como en la ratio de rentabilidad de los recursos propios, debido a la crisis económica. No obstante, en comparación con esta ratio, los descensos son más moderados.

Tabla 149 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad del capital

<b>Ratio de rentabilidad del capital</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	2,115	,146	1,937	,164	2,679	,102	1,023	,312	,149	,700	1,227	,268
Test ANOVA	,009	,923	,166	,684	,178	,673	,547	,460	1,553	,213	,650	,420
Test de Welch	,100	,753	1,465	,228	3,354	,068	2,692	,104	2,307	,132	6,113	,015

Fuente: Elaboración propia.

El test ANOVA indica que existe igualdad de medias para todos los años.

De nuevo se observan unos resultados semejantes para las muestras dos y tres, si bien, la muestra uno presenta unas diferencias considerables entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales. En dicha muestra, la ratio es menor en las sociedades cooperativas.

Del análisis anterior, se puede inferir que las estrategias de distribución del resultado vía anticipos, vía rentabilidad financiera o económica a los socios, son más intensas en la muestra uno. O bien, que las sociedades cooperativas de las muestras dos y tres tienen menos flexibilidad en la formulación del resultado.

Este efecto es especialmente relevante en el caso de las sociedades cooperativas auditadas, ya que la anticipación de resultado vía precios, es verificada de modo que dichos precios deben ser de mercado.

La igualdad de medias supone que la ratio de rentabilidad de capital puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. Sin embargo, considerando al igual que en la ratio de rentabilidad de los recursos propios, las particularidades en la formación del resultado y los datos obtenidos, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio de capital para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales.

#### **4.2.2.4.3. La rentabilidad de los activos.**

La ratio de rentabilidad de los activos (ROA), rentabilidad de la inversión total o rentabilidad económica, mide el resultado antes de impuestos entre la totalidad del activo. También se mide como el margen sobre ventas por rotación de activo (PIZARRO *et al.*, 1991: pp. 413-415). Cuanto mayor sea el valor de dicha ratio, más rentable será la cooperativa al ser capaz de generar mayores beneficios dada su estructura económica (ITURRIOZ, *et al.* 2013: p.101).

$$\text{Rentabilidad activos (\%)} = (\text{Resultado ordinario antes de impuestos} / \text{Total activo}) * 100$$

Esta ratio evalúa la rentabilidad que la empresa obtiene por sus activos, independientemente de la estructura financiera mantenida (PIZARRO *et al.* 1991: p. 413) con objeto de valorar el grado de eficacia con la que se están utilizando los recursos (LEV, 1978: p. 13).

Las limitaciones que puede tener esta ratio para el análisis de las sociedades cooperativas son las comentadas anteriormente respecto a la diferente formación y distribución del resultado, y desde la perspectiva del activo, una posible mayor valoración de las existencias.

Tabla 150 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra uno (en %)

<b>RENTABILIDAD ACTIVOS (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-0,02	-0,20	-0,51	-1,13	0,77	0,32
Mediana	0,89	0,69	0,72	0,49	0,65	0,97
Desviación Típica	16,48	11,70	14,66	14,78	15,18	15,90
Número de empresas	319	360	383	418	415	353
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-0,96	-0,98	-0,21	-1,07	-0,80	-0,19
Mediana	0,87	0,86	0,94	0,85	0,93	1,32
Desviación Típica	26,37	26,77	26,76	32,49	33,09	30,62
Número de empresas	9.359	10.117	10.395	11.822	12.810	11.883

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es del -0,13 por ciento. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del -0,70 por ciento. En ninguna submuestra se observa una tendencia clara. Si bien la mayoría de las medias son negativas, todas las medianas son positivas.

Tabla 151 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra dos (en %)

<b>RENTABILIDAD ACTIVOS (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,78	0,86	1,68	1,36	1,63	2,24
Mediana	0,60	0,47	1,38	0,49	0,72	0,87
Desviación Típica	5,75	4,86	3,32	5,49	5,39	4,21
Número de empresas	63	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,28	1,44	1,06	0,74	0,98	1,66
Mediana	0,56	0,59	0,61	0,46	0,56	0,76
Desviación Típica	10,72	10,59	10,16	9,76	10,84	12,52
Número de empresas	2.611	2.734	2.819	2.919	3.045	2.935

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es del 1,59 por ciento. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 1,19 por ciento. En ambas muestras presentan tendencias ascendentes a partir del año 2010. En

comparación con la muestra uno, todas las ratios son mayores en la media, lo que no ocurre en el caso de las medianas.

Tabla 152 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra tres (en %)

<b>RENTABILIDAD ACTIVOS (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,43	1,67	1,75	1,82	2,35	2,12
Mediana	0,44	0,23	0,69	0,57	0,72	0,96
Desviación Típica	6,55	5,25	2,37	4,36	3,77	2,89
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,13	2,68	3,34	0,52	2,85	3,79
Mediana	1,42	1,83	2,02	1,42	2,21	2,82
Desviación Típica	12	10,34	9,54	13,93	10,79	10,94
Número de empresas	370	385	405	410	420	407

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas agrarias auditadas es del 2,02 por ciento. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del 2,39 por ciento. Esta ratio, en las sociedades cooperativas agrarias, vuelve a ser mayor que en la muestra uno y dos como sucedía en la ratio de rentabilidad de los recursos propio y en la ratio de rentabilidad del capital.

Tabla 153 - Las ratios de rentabilidad de los activos de la muestra cuatro (en %)

<b>RENTABILIDAD ACTIVOS (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,04	1,18	1,71	1,15	1,19	1,16
Mediana	0,69	0,6	0,81	0,58	0,58	0,66
Desviación Típica	7,51	4,57	3,87	3,55	3,44	3,95
Número de empresas	225	271	323	354	370	316

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas agrarias auditadas es de 1,24 por ciento. Si bien, el promedio de las medianas es del 0,65 por ciento.

Tabla 154 - Resultado ANOVA de la ratio de rentabilidad de los activos

Ratio de rentabilidad de los activos	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	4,305	,038	4,284	,039	6,029	,014	3,217	,073	1,882	,170	2,794	,095
Test ANOVA	,140	,708	,234	,628	,307	,580	,331	,565	,325	,569	,172	,678
Test de Welch	,445	,507	,976	,326	2,227	,138	,958	,330	1,172	,281	1,219	,272

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE indica que se cumple la homogeneidad de varianzas para los tres últimos años del análisis. El test ANOVA y el test de WELCH indican que hay igualdad de medias para todos los años.

Se observan unos resultados semejantes para las muestras de las sociedades cooperativas si comparamos las medianas.

Según el análisis, no queda clara la aplicación de estrategias de distribución del resultado vía anticipos, vía rentabilidad financiera o económica a los socios, o la influencia de una posible mayor valoración de los activos.

La igualdad de medias supone que la ratio de rentabilidad de los activos puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. Sin embargo, considerando al igual que en las ratios anteriores, las particularidades en la formación y distribución del resultado y los datos obtenidos, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio de capital para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

En efecto, se trata de una ratio que se distorsiona en el caso de las sociedades cooperativas agrarias precisamente por la consecución del objetivo de los socios. Los socios de las sociedades cooperativas agrarias, como se ha comentado a lo largo del estudio, procuran hacer máximas sus contraprestaciones en término de valor, lo que conlleva una mayor rentabilidad

económica del socios que es contraria a la mayor rentabilidad económica de la sociedad en tanto que procura necesariamente una disminución del beneficio.

#### **4.2.2.4.4. El margen de beneficio.**

La ratio de margen de beneficios se obtiene relacionando el resultado ordinario antes de impuestos con los ingresos de explotación. También puede calcularse sumando al coste de los productos vendidos, los gastos de operación y dividir el resultado entre la cifra de negocio (RIVERO *et al.*, 1992: pp. 323-324).

$$\text{Margen de beneficio (\%)} = (\text{Resultado ordinario antes de impuestos} / \text{Ingresos de explotación}) * 100$$

El objetivo del margen de beneficio de ventas es medir la eficiencia de una empresa respecto de sus costes, al dejar fuera de su cálculo intereses e impuestos. Un margen reducido significa disponer de escasa liquidez para cubrir intereses e impuestos.

Las limitaciones que puede tener esta ratio en las sociedades cooperativas son las mismas que han presentado en común todas las ratios de rentabilidad, y que son la diferente formación y distribución del resultado.

Tabla 155 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra uno (en %)

<b>MARGEN DE BENEFICIO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-1,99	-4,48	-5,50	-7,59	-2,51	-4,15
Mediana	1,33	1,02	1,27	0,60	1,09	1,34
Desviación Típica	52,85	58,15	56,68	60,21	38,84	41,81
Número de empresas	316	356	377	412	411	347
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-12,24	-11,49	-10,59	-10,54	-12,17	-9,52
Mediana	1,40	1,40	1,48	1,40	1,60	2,01
Desviación Típica	86,38	81,72	80,70	76,80	85,43	82,41
Número de empresas	9.075	9.849	10.179	11.512	12.461	11.723

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es del -4,37 por ciento. La tendencia de la ratio es a disminuir hasta el año 2012, donde recupera para volver a bajar en el 2013. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del -11,09 por ciento. En contra del comportamiento de las sociedades cooperativas, la ratio va mejorando ligeramente hasta el año 2012, donde disminuye para volver a tener una ligera recuperación en el 2013. Se vuelve a observar que, si bien todas las medias son negativas, todas las medianas son positivas.

Tabla 156 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra dos (en %)

<b>MARGEN DE BENEFICIO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,12	-1,46	1,18	0,72	0,26	2,35
Mediana	0,43	0,57	1,17	0,53	1,05	0,72
Desviación Típica	12,72	21,26	33,92	20,84	20,27	11,08
Número de empresas	62	75	82	82	89	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-14,88	-17,08	-19,70	-18,00	-18,06	-14,93
Mediana	1,42	1,50	1,62	1,19	1,76	2,31
Desviación Típica	133,03	129,48	116,48	124,42	121,57	118,93
Número de empresas	2.485	2.610	2.703	2.793	2.910	2.843

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es del 0,70 por ciento. No se observa una tendencia clara. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del -17,11 por ciento. También se observa una tendencia a la baja, como en las sociedades capitalistas convencionales de la muestra uno, pero hasta el año 2010. Asimismo, se vuelve a repetir en las sociedades capitalistas convencionales, que si bien todas las medias son negativas, todas las medianas son positivas y en valores y comportamiento muy similar al de la muestra uno.



Tabla 157 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra tres (en %)

<b>MARGEN DE BENEFICIO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,09	1,45	1,31	1,37	2,13	1,37
Mediana	0,27	0,13	0,49	0,46	0,75	0,7
Desviación Típica	5,85	4,79	2,54	3,92	4,73	2,77
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	-5,57	-0,6	1,58	-11,9	-3,96	-3,44
Mediana	1,13	1,82	2,01	1,17	2,14	2,62
Desviación Típica	91,11	45,95	83,38	78,77	79,16	74,78
Número de empresas	366	378	399	408	418	404

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra tres es del 1,62 por ciento. Se observa una tendencia a la baja los tres primeros años del análisis para luego ascender y descender de nuevo el último año. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es del -3,98 por ciento. Si bien no hay una tendencia clara, se vuelve a repetir el patrón de medidas negativas y medianas positivas.

Tabla 158 - Las ratios de margen de beneficio de la muestra cuatro (en %)

<b>MARGEN DE BENEFICIO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,54	0,57	1,33	0,09	0,67	0,75
Mediana	0,3	0,35	0,46	0,36	0,34	0,37
Desviación Típica	11,31	11,71	5,23	13,24	4,89	4,69
Número de empresas	224	270	323	353	369	316

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas agrarias auditadas, es del 0,83 por ciento. El promedio de las medianas es del 0,36 por ciento, siendo su comportamiento bastante estable.

Tabla 159 - Resultado ANOVA de la ratio de margen de beneficios

Ratio de margen de beneficios	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	12,08	,001	13,682	,000	17,594	,000	15,838	,000	16,995	,000	17,195	,000
Test ANOVA	,896	,344	1,091	,296	2,628	,105	1,853	,174	2,020	,155	1,687	,194
Test de Welch	26,184	,000	19,482	,000	22,684	,000	32,122	,000	34,458	,000	45,701	,000

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE rechaza la hipótesis nula e indica que no se cumple la homogeneidad de varianzas. Asimismo, el test de WELCH también rechaza la hipótesis nula, con lo que para todos los años, no hay igualdad de medias.

Todas las muestras de las sociedades cooperativas presentan datos similares a los de la ratio de rentabilidad de los activos, mientras que las sociedades capitalistas convencionales presentan medias negativas, posiblemente por resultados extremos, ya que las medianas resultan positivas.

Se vuelve a observar una mayor ratio de margen de beneficios en función del mayor tamaño de las sociedades.

Considerando los resultados del test de WELCH, no hay igualdad de medias, por lo que esta ratio no es válida para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales. Las particularidades en la formación y distribución del resultado, como se ha expuesto en las ratios de rentabilidad analizadas anteriormente y en vista de los datos obtenidos, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio margen de beneficio para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.2.5. Las ratios de eficiencia.**

En el análisis económico-financiero tradicional, las ratio de eficiencia no suelen utilizarse a menos que se desee realizar un estudio en detalle de una sociedad en concreto.

No obstante, se ha considerado relevante su inclusión debido a la posibilidad de establecer un análisis alternativo que pueda ser válido para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales.

##### **4.2.2.5.1. Las ratios operacionales.**

Las ratios operacionales son también llamadas ratios de eficiencia o de rotación. Por lo general consiste en relacionar las ventas con el saldo de un activo. Su principal objeto es señalar el grado de eficiencia de alguna de las operaciones de la sociedad. Se concentra en determinados activos específicos, más que en la efectividad general de la utilización de los activos, que es medida por los ratios de rentabilidad (LEV, 1978: pp. 30-31).

Las ratios del ciclo de explotación cuantifican periodos que permiten reconstruir dicho ciclo de explotación de la sociedad y analizar su evolución en el tiempo. Este ciclo de explotación se inicia con las compras de materias primas a proveedores, pasa por el proceso de transformación de las mismas a productos terminados, por su venta a los clientes (al contado y a crédito), y se cierra con el cobro de las ventas (PIZARRO *et al.*, 1991: pp. 395-396).

Interesa con carácter general que este ciclo sea lo más corto posible, dado que ello facilita una más pronta recuperación de la inversión.

##### **4.2.2.5.1.1. La rotación de existencias.**

La ratio de rotación de existencias se define como el número de veces que se renuevan las existencias a lo largo del año. Se calcula mediante el saldo medio anual de existencias entre los ingresos de explotación (PIZARRO *et al.*, 1991: p. 396).

$$\text{Rotación de las existencias} = (\text{Existencias} / \text{Ingresos de explotación}) * 360$$

Esta ratio se utiliza para calcular el periodo de tiempo medio en el que están almacenadas las existencias, antes de la venta del producto. Cuanto menor es esta ratio mejor, ya que ello implica un menor tiempo de existencias, lo que supone menos costes de inventario.

Podría existir una limitación inherente a la actividad agraria que es la estacionalidad del producto, por ello es importante calcular el saldo medio de las existencias, pero esto afectaría de igual modo a las sociedades cooperativas que a las no cooperativas. Los datos son obtenidos del balance, así que la valoración de existencias suele ser la del día de realización de las cuentas anuales, lo que puede limitar la validez de la ratio de rotación de existencias.

La ratio puede presentar diferencias en las sociedades cooperativas agrarias por la mayor valoración de las existencias debido a la estrategia de anticipo de los retornos vía precios que habrá de ser tenido en cuenta de cara a su interpretación.

Tabla 160 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra uno

<b>ROTACIÓN DE LAS EXISTENCIAS (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	16,17	20,49	23,18	21,17	26,23	25,88
Mediana	4,63	5,03	6,21	5,80	5,44	5,65
Desviación Típica	35,12	81,93	63,90	54,60	70,63	63,87
Número de empresas	212	230	248	258	249	230
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	21,76	20,16	22,73	21,21	22,98	23,90
Mediana	4,37	3,99	4,21	4,08	4,22	4,29
Desviación Típica	69,65	66,33	72,34	68,05	73,32	74,25
Número de empresas	5.867	6.356	6.525	7.165	7.655	7.175

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 22,19. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 22,12. No se observa una tendencia clara, si bien la ratio presenta un comportamiento bastante estable en las sociedades capitalistas convencionales, mientras que en las sociedades cooperativas es más variable.

Tabla 161 – Las ratios de rotación de existencias de la muestra dos

<b>ROTACIÓN DE LAS EXISTENCIAS (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	26,51	25,00	26,75	38,94	22,77	22,25
Mediana	11,86	14,36	13,92	13,92	10,08	9,73
Desviación Típica	46,65	37,10	60,24	121,50	49,30	37,71
Número de empresas	49	61	69	68	74	65
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	25,25	24,15	24,15	27,17	26,21	27,17
Mediana	4,20	4,02	4,17	4,28	4,13	4,45
Desviación Típica	84,16	81,91	77,60	90,25	85,44	84,95
Número de empresas	1.956	2.052	2.124	2.195	2.279	2.231

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 27,04. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 25,68. Vuelve a no observarse una tendencia clara, si bien el análisis de las medianas para las sociedades cooperativas presenta un promedio de 12,31 respecto a un 4,21 de las sociedades capitalistas convencionales, en línea con las medianas de la muestra uno.

Tabla 162 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra tres

<b>ROTACIÓN DE LAS EXISTENCIAS (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	24,1	26,81	18,48	49,61	17,53	21,26
Mediana	12,89	18,92	15,13	18,94	14,34	12,5
Desviación Típica	28,63	29,11	12,27	165,34	13,73	26,25
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	32,33	35,86	31,28	34,42	34,88	33,18
Mediana	7,55	7,86	7,34	7	7,01	7,74
Desviación Típica	78,02	104,67	72,54	91,79	92,17	86,88
Número de empresas	335	346	363	373	380	371

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra tres, el promedio de las sociedades cooperativas es de 26,29, semejante al de la muestra dos. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 33,65,

si bien las medianas son considerablemente más bajas. No se observa una tendencia clara, si bien las sociedades cooperativas agrarias de la muestra dos y tres sufren un aumento considerable de esta ratio en el año 2011.

Tabla 163 - Las ratios de rotación de existencias de la muestra cuatro

<b>ROTACIÓN DE LAS EXISTENCIAS (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	57,5	56,33	45,89	43,62	43,92	47,17
Mediana	16,16	15,23	15,21	15,08	15,49	13,91
Desviación Típica	131,9	126,33	105,29	103,19	96,25	106,89
Número de empresas	207	248	298	329	347	297

Fuente: Elaboración propia.

Las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores presentan un promedio de la media de 49,07 y un promedio en la mediana de 15,18. La diversidad de sectores hace que esta ratio no sea excesivamente útil para el análisis de la validez de las ratios operacionales.

Tabla 164 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de existencias

<b>Ratio de rotación de existencias</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	0,726	,394	1,342	,247	,743	,389	,359	,549	2,750	,097	2,650	,104
Test ANOVA	,011	,916	,006	,936	,076	,783	1,095	,296	,118	,731	,216	,642
Test de Welch	,033	,857	,027	,869	,120	,730	,618	,434	,323	,571	,950	,333

Fuente: Elaboración propia.

El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para todos los años.

La mediana ofrece resultados similares en las tres muestras, siendo mayor la ratio de existencias en las sociedades cooperativas. Esto puede deberse, como se ha comentado previamente, a una

mayor valoración de las existencias. No obstante, los promedios de las medias no muestran esta conclusión.

La igualdad de medias, supone que la ratio de rotación de existencias puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. En consecuencia, y según los datos obtenidos, se acepta la validez de la ratio de rotación de existencias para la comparación en el análisis de las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales.

La ratio es perfectamente válida y manifiesta que las sociedades cooperativas agrarias son tan eficientes o más que las sociedades capitalistas convencionales. Puede haber variaciones, relativas a la valoración de las existencias a precio mayor que el de mercado, sin embargo, la corrección refuerza positivamente la ratio para las sociedades cooperativas.

#### **4.2.2.5.1.2. El periodo de cobro.**

La ratio de periodo de cobro indica las veces que rotan las cuentas por cobrar en el año. Se calcula con el saldo medio de las deudas de los clientes entre los ingresos de explotación (PIZARRO *et al.*, 1991: p. 397).

$$\text{Periodo de cobro (días)} = (\text{Deudores} / \text{Ingresos de explotación}) * 360$$

Periodo medio de cobro indica el número de días medio que transcurren desde que se efectúa una venta a crédito, hasta que se cobra. Cuanto menor es esta ratio, mejor, ya que ello implica una mayor rapidez de cobro de los clientes (AMAT, 2008).

Esta ratio no debería estar condicionada por la forma jurídica, por lo que no debería haber limitaciones en su uso. Está relacionada con las condiciones de mercado y la capacidad de negociación con los clientes. Esta capacidad suele ser mayor en sociedades de mayor tamaño, que suelen tener periodos de cobro menores.

Tabla 165 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra uno (días)

<b>PERIODO DE COBRO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	109,13	198,58	143,48	144,17	129,12	193,93
Mediana	49	56	52	55	56	58
Desviación Típica	165,47	873,19	438,98	437,46	322,94	1.009,19
Número de empresas	317	358	380	414	414	349
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	70,83	71,37	70,50	71,19	73,60	72,68
Mediana	58	58	57	58	61	59
Desviación Típica	66,19	67,28	66,78	66,82	67,63	67,19
Número de empresas	9.262	10.033	10.325	11.708	12.684	11.863

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 153,07. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 71,70. Pese al tratamiento de datos, la muestra de las sociedades cooperativas presenta una desviación típica elevada.

Tomando en consideración la mediana, los resultados son bastante coherentes, situándose el periodo de cobro en torno a los dos meses para las sociedades capitalistas convencionales y algo menos para las sociedades cooperativas.

Tabla 166 - Las ratio de periodo de cobro de la muestra dos (días)

<b>PERIODO DE COBRO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	87,11	80,96	86,97	83,98	80,18	83,05
Mediana	67	71	67	62	55	59
Desviación Típica	70,79	62,41	64,34	61,57	61,20	72,56
Número de empresas	57	72	79	82	86	77
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	89,22	86,79	85,92	85,82	86,26	83,92
Mediana	94	84	83	83	87	81
Desviación Típica	70,96	71,37	70,99	70,13	69,31	68,30
Número de empresas	2.089	2.209	2.301	2.418	2.478	2.452

Fuente: Elaboración propia.

Para esta muestra, los promedios de las sociedades cooperativas y de las sociedades capitalistas convencionales son muy similares, siendo de una 83,71 y un 86,32 respectivamente. El



comportamiento tiende a ser homogéneo, tanto en la valoración de las medias como de las medianas.

Tabla 167 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra tres (días)

<b>PERIODO DE COBRO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	68,82	69,74	66,14	64,66	70,60	64,52
Mediana	58	64	53	45	50	54
Desviación Típica	52,98	44,16	38,41	46,07	45,52	39,65
Número de empresas	17	19	28	32	33	27
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	69,23	66,02	69,65	67,30	70,49	66,61
Mediana	56	53	57	53	58	54
Desviación Típica	51,78	48,15	52,89	51,37	55,77	53,69
Número de empresas	337	361	377	387	399	387

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra de las sociedades agrarias auditadas se vuelve a confirmar la homogeneidad del comportamiento, tanto en las medias como en las medianas.

Tabla 168 - Las ratios de periodo de cobro de la muestra cuatro (días)

<b>PERIODO DE COBRO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	70,06	76,15	74,78	78,33	78,8	75,49
Mediana	60	66	68	69	68	63
Desviación Típica	45,07	49,78	44,9	49,18	49,25	49,46
Número de empresas	219	259	310	345	362	315

Fuente: Elaboración propia.

En las sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores, la ratio del periodo de cobro, en término medio, sigue un comportamiento semejante al de las otras muestras, situándose el plazo promedio de cobro en poco más de dos meses.

Tabla 169 - Resultado ANOVA de la ratio de periodo de cobro

Ratio de periodo de cobro	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	0,025	,875	3,222	,073	,965	,326	2,498	,114	1,764	,184	,011	,916
Test ANOVA	,049	,824	,469	,494	,017	,896	,055	,814	,644	,422	,012	,912
Test de Welch	,050	,825	,603	,440	,020	,887	,071	,791	,812	,370	,011	,917

Fuente: Elaboración propia.

El test ANOVA indica que hay igualdad de medias para todos los años.

Tanto las medias como las mediana ofrecen resultados similares y coherentes con el mercado en todas las muestras. Si bien se puede observar un ligero mejor comportamiento en las sociedades cooperativas agrarias en las muestras dos y tres, las más significativas.

La igualdad de medias, según el test ANOVA, supone que la ratio de periodo de cobro puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. Además, considerando los datos obtenidos, se estima que el uso de la ratio de periodo de cobro es válida para el análisis de las sociedades cooperativas agrarias a efectos de comparación, poniendo de manifiesto, una vez más, que en relación con la eficiencia de sus procesos la sociedad cooperativa no presenta variaciones con respecto a otras empresas capitalistas convencionales.

#### **4.2.2.5.1.3. El periodo de crédito.**

La ratio de periodo de crédito es una financiación espontánea que se produce al diferir los pagos a los proveedores. Se calcula con el saldo medio de las deudas con proveedores entre los ingresos de explotación (PIZARRO *et al.*, 1991: p.402).

Esta ratio suele relacionarse con el periodo de pago a proveedores para evaluar las necesidades operativas de fondos, de modo que puede detectar excesos o defecto de financiación con procedencia en los pasivos no corrientes (MARTÍNEZ, 2005).

$$\text{Periodo de crédito (días)} = (\text{Acreedores comerciales} / \text{Ingresos explotación}) * 360$$

El periodo medio de pago indica el periodo de tiempo que transcurre desde que se compra a crédito hasta que se efectúa el pago, es decir, la capacidad de financiación con proveedores. Cuanto mayor es este ratio, mayor es la financiación, por lo que en principio es positivo (AMAT, 2008).

No cabe duda que la condición del socio como proveedor necesariamente hará que esta ratio difiera del resto de las empresas capitalistas convencionales. La limitación que puede tener esta ratio en las sociedades cooperativas agrarias, derivado de lo anterior, queda reflejado en las mejores condiciones que han de ofrecerse a los proveedores socios en tanto una anticipación del pago con respecto al mercado.

Tabla 170 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra uno (días)

<b>PERIODO DE CRÉDITO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	50,12	63,38	60,84	53,65	58,91	50,05
Mediana	22	23	19	18	20	20
Desviación Típica	85,64	138,61	168,19	94,64	183,99	99,75
Número de empresas	317	358	380	414	414	349
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	42,24	41,74	41,52	41,28	41,34	40,18
Mediana	21	21	22	21	21	19
Desviación Típica	57,68	57,66	56,46	56,72	57,38	56,36
Número de empresas	8.742	9.443	9.778	11.059	11.973	11.267

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 56,16. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 71,70. Los promedios de las medianas son 20,33 y 20,83 respectivamente. Los resultados vuelven a ser bastante coherentes, situándose el periodo de cobro en torno a los veinte días ambas sociedades.

Tabla 171 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra dos (días)

<b>PERIODO DE CRÉDITO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	46,27	41,12	39,05	43,23	48,12	42,66
Mediana	34	31	25	26	28	28
Desviación Típica	47,81	36,45	43,88	47,54	54,03	45,58
Número de empresas	62	75	80	81	86	76
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	42,10	42,91	43,49	44,11	42,05	40,97
Mediana	25	28	28	29	28	26
Desviación Típica	55,92	55,05	54,65	54,36	52,60	51,83
Número de empresas	2.425	2.544	2.631	2.742	2.837	2.784

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que la muestra anterior, el comportamiento es bastante homogéneo, situándose los promedios de las medias en 43,41 y 42,61 y los promedios de las medianas en 28,67 y 27,33 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 172 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra tres (días)

<b>PERIODO DE CRÉDITO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	39,09	37,63	33,16	40,3	42,69	33,36
Mediana	31	34	29	21	23	16
Desviación Típica	43,1	36,54	27,34	52,15	56,39	45,88
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	36,28	33,48	35,23	33,52	34,32	32,05
Mediana	28	26	28	26	27	26
Desviación Típica	34,36	29,57	30,35	31,34	32,61	32,97
Número de empresas	317	321	332	341	349	352

Fuente: Elaboración propia.

Los promedios para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales son de 37,71 y 34,15 para las medias y 25,67 y 26,83 para las medianas respectivamente. Si bien, al igual que la muestra anterior, el comportamiento es relativamente homogéneo, existe una clara tendencia a disminuir en la mediana de las sociedades cooperativas. Esto puede ser debido,

como se ha anticipado, al adelanto de pago a los proveedores socios respecto de los proveedores comunes.

Tabla 173 - Las ratios de periodo de crédito de la muestra cuatro (días)

<b>PERIODO DE CRÉDITO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	31,63	36,85	40,4	41,32	39,79	40,49
Mediana	26	31	33	32	32	28,5
Desviación Típica	27,22	29,54	31,6	34,32	32,44	38,04
Número de empresas	154	156	165	171	174	178

Fuente: Elaboración propia.

La ratio de periodo de crédito, en término medio, sigue un comportamiento semejante al de las otras muestras, situándose el plazo promedio de cobro en 38,41 días para la media y en 30,42 para la mediana.

Tabla 174 - Resultado ANOVA de la ratio de periodo de crédito

<b>Ratio de periodo de crédito</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	0,342	,559	5,816	,016	4,947	0,26	1,833	,176	,140	,708	,339	,560
Test ANOVA	,290	,590	,077	,782	,518	,472	,021	,886	1,108	,293	,079	,778
Test de Welch	,391	,534	,144	,706	,783	,379	,026	,871	1,054	,307	,101	,751

Fuente: Elaboración propia.

El test ANOVA y el test de WELCH indican que hay igualdad de medias para todos los años, no habiendo homocedasticidad en el año 2009.

El análisis ofrece resultados similares en todas las muestras si bien existe una tendencia a adelantar los pagos en las sociedades cooperativas auditadas.

La igualdad de medias supone que la ratio de periodo de cobro puede ser válida para comparar ambos tipos de sociedades. Considerando los datos obtenidos, se estima que el uso de la ratio de periodo de cobro puede ser válida a efectos de comparación con las empresas capitalistas convencionales. No obstante, en ciertas circunstancias la ratio puede verse alterada por un menor periodo de crédito debido a los pagos a los proveedores socios.

#### **4.2.2.5.1.4. La rotación de activos netos.**

La ratio de rotación de activos netos mide el grado de eficiencia de una empresa en el uso de sus activos para generar ingresos por ventas. Para su cálculo se relaciona las ventas o ingresos de explotación entre el activo total medio (BODIE *et al.*, 2004: p. 459).

$$\text{Rotación de activos netos} = \text{Ingresos explotación} / \text{Activo}$$

El objetivo de esta ratio es indicar el nivel de actividad de la inversión realizada por la sociedad (LEV, 1978: pp. 34-35). Un resultado elevado indica que la productividad es elevada con escasa inversión, es decir, mayor es la productividad de los activos para generar ventas y por tanto la rentabilidad del negocio.

Las posibles variaciones que puedan derivarse pueden resultar de la mayor valoración de las existencias debido a un anticipo de los retornos vía precios.

Tabla 175 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra uno

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS NETOS (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,75	1,37	1,71	1,43	4,00	2,57
Mediana	0,87	0,71	0,78	0,88	0,88	0,87
Desviación Típica	6,35	17,09	5,28	15,52	30,30	19,74
Número de empresas	319	360	382	416	416	353
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,88	2,40	2,49	2,82	2,85	3,16
Mediana	0,85	0,74	0,77	0,74	0,73	0,76
Desviación Típica	23,92	27,47	26,92	22,90	24,17	27,80
Número de empresas	9.352	10.111	10.397	11.819	12.807	11.875

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 2,14. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio es de 2,77. Los promedios de las medianas son 0,83 y 0,77 respectivamente. Los resultados vuelven a ser bastante homogéneos, si bien las medias de las sociedades capitalistas convencionales presentan una media más estable.

Tabla 176 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra dos

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS NETOS (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,34	2,86	2,61	4,13	2,23	3,17
Mediana	1,50	1,27	1,18	1,37	1,30	1,17
Desviación Típica	5,76	4,87	4,70	10,33	15,16	9,43
Número de empresas	63	77	84	83	90	80
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,64	1,34	1,42	1,46	1,51	1,63
Mediana	0,28	0,24	0,24	0,23	0,21	0,21
Desviación Típica	9,22	5,64	6,20	7,55	7,32	9,75
Número de empresas	2.613	2.735	2.818	2.916	3.042	9.234

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 3,06 y el promedio de la mediana es de 1,30. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio de la media es de 1,50 y el promedio de la mediana de 0,24. Si bien no hay una

tendencia clara en la media de las sociedades cooperativas, la media de las sociedades capitalistas convencionales se muestra relativamente estable.

Tabla 177 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra tres

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS NETOS (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	0,83	0,95	1,44	1,69	1,58	1,18
Mediana	0,58	0,72	1,39	1,36	1,33	1,01
Desviación Típica	0,99	1,06	1,13	1,18	1,14	1,08
Número de empresas	17	19	26	30	31	23
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,18	1,15	1,17	1,23	1,33	1,29
Mediana	0,83	0,85	0,89	0,95	0,98	0,97
Desviación Típica	1,37	1,28	1,19	1,2	1,3	1,31
Número de empresas	338	339	363	375	386	370

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que la muestra uno, el comportamiento es bastante homogéneo, situándose los promedios de las medias en 1,28 y 1,23 y los promedios de las medianas en 1,07 y 0,91 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 178 - Las ratios de rotación de activos netos de la muestra cuatro

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS NETOS (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,19	1,31	1,59	1,73	1,75	1,51
Mediana	0,54	0,88	1,21	1,29	1,33	1,16
Desviación Típica	1,66	1,81	1,95	2,02	1,94	1,75
Número de empresas	215	263	308	339	354	300

Fuente: Elaboración propia.

Los promedios de la muestra cuatro son de 1,51 para la media y de 1,07 para la mediana. Resultados parecidos a los de las sociedades cooperativas agrarias auditadas.



Tabla 179 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de activos netos

Ratio de rotación de activos netos	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	1,057	,304	2,819	,093	,868	,351	9,855	,002	10,247	,001	1,847	,174
Test ANOVA	2,124	,145	5,153	,023	3,076	,080	9,871	,002	,786	,375	1,959	,162
Test de Welch	5,104	,027	6,725	,011	5,129	,026	5,407	,022	,203	,654	2,063	,155

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE indica que hay igualdad de medias para todos los años menos el 2011 y el 2012. El test de WELCH valida la igualdad de medias para el año 2012 pero descarta dicha igualdad para el año 2011. El test ANOVA acepta la hipótesis nula para los años restantes.

Los resultados de las muestras dos y tres, las más significativas, muestran que las sociedades cooperativas agrarias son, en general, más eficientes en el uso de los activos netos que las sociedades capitalistas convencionales. En la muestra dos, las sociedades cooperativas agrarias son claramente más eficientes mientras que en la muestra tres los resultados son parecidos, siendo superior en la mitad de los años.

Dado que los test muestran igualdad de medias para todos los años salvo para el 2011 y considerando los resultados obtenidos, se considera válido el uso de la ratio de rotación de activos netos para la comparación entre ambos tipos de sociedades. Si bien existen particularidades en la valoración del activo, la corrección de éste no hace sino mejorar la ratio para las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.2.5.1.5. Los intereses de cobertura.**

La ratio de los intereses de cobertura o cobertura de gastos financieros, mide el grado en que los intereses pueden cubrirse con el beneficio antes de intereses, impuestos y amortización. Se calcula relacionando los resultados de la explotación con los gastos financieros y similares.

$$\text{Intereses de cobertura} = \text{Resultado de la explotación} / \text{Gastos financieros y asimilados}$$

La ratio sirve para medir el grado en que pueden disminuir los beneficios sin producir dificultades financieras por la incapacidad de la empresa para pagar los intereses de las deudas. Cuanto mayor sea este porcentaje, más beneficio obtiene la empresa por la misma cantidad de gastos financieros.

Las diferencias que pueden tener la valoración de esta ratio respecto a la de las sociedades cooperativas agrarias puede deberse a las particularidades de la formación y distribución del resultado y respecto a la variabilidad en los gastos derivados de los intereses pagados por las aportaciones al capital social o por incurrir en mayores costes de financiación.

La particularidad de la distribución del resultado de explotación en las sociedades cooperativas así como el posible mayor gasto financiero, debería mostrar una ratio de intereses de cobertura menor que las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 180 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra uno

<b>INTERESES DE COBERTURA (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	19,38	1,49	-0,64	-9,40	18,17	24,66
Mediana	1,43	1,29	1,55	1,26	1,58	2,14
Desviación Típica	130,58	117,84	96,69	128,16	106,52	170,36
Número de empresas	266	307	321	336	324	275
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	6,93	6,94	5,82	8,16	6,05	13,28
Mediana	1,40	1,44	1,68	1,63	1,73	2,15
Desviación Típica	112,74	117,82	116,16	119,83	128,84	130,95
Número de empresas	7.539	8.158	8.380	9.194	9.763	8.963

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 8,94 y el promedio de la mediana es de 1,54. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio de la media es de 7,86 y el promedio de la mediana de 1,67. Si bien no hay una

tendencia clara en la media de las sociedades cooperativas y la dispersión es elevada, la media de ambas submuestras tiene un comportamiento semejante.

Tabla 181 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra dos

<b>INTERESES DE COBERTURA (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,28	-0,40	6,54	4,46	6,85	4,90
Mediana	1,15	1,06	2,19	1,22	1,43	1,71
Desviación Típica	12,01	14,77	16,90	11,48	21,41	11,09
Número de empresas	56	68	73	70	76	68
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,79	-2,93	5,63	4,33	1,96	2,64
Mediana	1,15	1,16	1,41	1,22	1,40	1,54
Desviación Típica	106,81	107,00	119,20	114,58	111,09	113,95
Número de empresas	2.247	2.342	2.409	2.499	2.586	2.488

Fuente: Elaboración propia.

En esta muestra, la desviación típica vuelve a ser elevada para las sociedades capitalistas convencionales, si bien las medianas tienen un comportamiento semejante. Los promedios de las medias son de 4,27 y de 2,34 y los valores promedios para las medianas son de 1,46 y de 1,31 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 182 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra tres

<b>INTERESES DE COBERTURA (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	12,53	12,51	8,43	4,07	-9,61	29,22
Mediana	1,11	0,75	2,09	1,19	1,36	2,22
Desviación Típica	62,02	67,23	30,47	11,03	94,68	116,9
Número de empresas	17	19	26	30	31	23
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,74	4,39	10,38	7,94	7,39	16,59
Mediana	1,39	1,92	2,57	1,84	2,13	2,76
Desviación Típica	75,59	71,09	77,8	81,49	59,75	73,5
Número de empresas	338	339	363	375	386	370

Fuente: Elaboración propia.

Los promedios de las medias se sitúan en 9,53 y 9,24 y los promedios de las medianas en 1,45 y 2,10 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. En las sociedades cooperativas se observa una tendencia a la baja hasta el año 2013, donde se produce un gran aumento.

Tabla 183 - Las ratios de los intereses de cobertura de la muestra cuatro

<b>INTERESES DE COBERTURA (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	8,54	3,62	5,3	6,13	2,56	7,37
Mediana	1,22	1,14	1,52	1,28	1,23	1,45
Desviación Típica	66,97	69,04	64,29	50,67	65,9	49,35
Número de empresas	215	263	308	339	354	300

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de la media es de 5,59 y el promedio de la mediana de 1,31. La mediana se comporta de una manera similar a la de las sociedades cooperativas agrarias auditadas.

Tabla 184 - Resultado ANOVA de la ratio de rotación de intereses de cobertura

<b>Ratio de intereses de cobertura</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	4,103	,043	4,260	,039	4,475	,034	4,510	,034	3,783	,052	5,609	,018
Test ANOVA	,011	,917	,038	,846	,004	,948	,000	,992	,148	,701	,027	,870
Test de Welch	,290	,590	,786	,376	,084	,772	,002	,961	2,220	,138	,726	,394

Fuente: Elaboración propia.

Si bien el test de LEVENE rechaza la homocedasticidad para todos los años, el test de WELCH valida la igualdad de medias para dichos años.

Analizando las medias y las medianas, se observa que por lo general la ratio de intereses de cobertura es mayor en las sociedades capitalistas convencionales de las muestras uno y tres

confirmando que se cumplen las limitaciones antes expuestas (las particularidades de la formación de resultado y/o el pago de mayores intereses a los socios y entidades financieras). No obstante, en la muestra dos, el resultado vuelve a ser justo al contrario.

El test de WELCH valida la igualdad de medias para la comparación de ambos tipos de sociedades. No obstante, considerando las particularidades en la valoración de la formación y distribución del resultado, las particularidades de los gastos financieros y los datos obtenidos, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio de interés de cobertura para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales.

Sin embargo, esta ratio es especialmente relevante para las sociedades cooperativas agrarias en tanto que mide, en cierta manera, la rentabilidad financiera de los socios. Esto es así debido a que en estos gastos financieros y asimilados, están las correspondientes contraprestaciones a los socios por sus aportaciones a la estructura financiera. De esta manera, al igual que es necesario hacer frente al pago de los intereses a los acreedores ajenos, también es necesario hacer frente a los intereses de los socios, ya que estos han de obtener por los recursos aportados, una rentabilidad que sea, al menos, igual que la que podrían obtener en el mercado.

#### **4.2.2.5.2. Las ratios por empleado.**

El valor de las ratio por empleado en las sociedades cooperativas agrarias es el menos relevante de todas las ratios analizadas en el presente estudio, en tanto que la condición de socio se obtiene, generalmente, como proveedor de productos de la tierra y no como trabajador. Si bien su importancia es mucho mayor en otro tipo de sociedades, como en las sociedades cooperativas de trabajo asociado o en las sociedades laborales, en las que se da la circunstancia mencionada, su inclusión en este estudio completa el análisis económico-financiero tradicional.

Las ratios por empleado son un caso particular de las ratios operacionales orientados a medir la eficiencia de los empleados respecto a diferentes partidas de las cuentas anuales. Esta ratio aporta más información si se compara de forma evolutiva, es decir, analizando la tendencia. Desde la perspectiva interna de la sociedad, es una importante medida de la eficiencia ya que los empleados son la base de estas (BRAGG, 2013: p. 10).

Las particularidades que pueden tener en común estas ratios en las sociedades cooperativas agrarias es que, habida cuenta de que los socios proveedores mantienen sus explotaciones individuales, es posible que puedan internalizar en ellas algunas de las tareas que pudieran ser desarrolladas en la sociedad cooperativa. También cabe la posibilidad de que en la medida que el proveedor es socio, es más responsable en sus entregas (limpieza, calibrado, calidad, etcétera) y por tanto, los gastos de personal pueden ser menores.

#### **4.2.2.5.2.1. El beneficio por empleado.**

La ratio de beneficio por empleado o productividad del personal, se calcula con el resultado antes de impuestos entre el número medio de empleados.

Beneficio por empleado = Resultado ordinario antes de Impuestos / Número de empleados

Indica el beneficio antes de impuestos que supuestamente ha generado cada empleado. Cuanto mayor es esta ratio, mejor es para la sociedad.

Las limitaciones que puede tener esta ratio en las sociedades cooperativas agrarias son fundamentalmente las comentadas respecto a la formación y distribución del resultado.

Tabla 185 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra uno (en miles)

<b>BENEFICIO POR EMPLEADO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,01	1,12	2,44	1,05	2,87	1,03
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Desviación Típica	17,14	20,82	17,20	20,18	16,03	41,13
Número de empresas	227	246	261	289	290	252
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	0,32	0,69	1,04	1,18	0,75	2,71
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00
Desviación Típica	37,21	41,37	30,98	33,74	38,63	49,44
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 1,75. En el caso de las sociedades capitalistas convencionales, el promedio de la media es de 1,12. Si bien no hay una tendencia clara en la media de las sociedades cooperativas, en las sociedades capitalistas convencionales se observa un aumento de la ratio para todos los años salvo para el 2012.

Tabla 186 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra dos (en miles)

<b>BENEFICIO POR EMPLEADO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	3,72	1,28	9,00	8,85	6,71	7,08
Mediana	2,00	2,00	3,00	1,00	3,00	2,00
Desviación Típica	15,20	24,31	16,69	23,26	18,60	13,24
Número de empresas	54	732,00	74	74	75	72
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,61	5,47	3,35	4,37	2,15	4,66
Mediana	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00
Desviación Típica	75,19	70,16	75,07	91,73	65,43	59,57
Número de empresas	2.245	2.419	2.488	2.589	2.676	2.616

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 6,11 y el de las sociedades capitalistas convencionales, es de 3,77. Ambos son bastante mayores que las de la muestra uno. No se observa ninguna tendencia clara en esta muestra, si bien, en las sociedades cooperativas se produce un fuerte aumento de la ratio en el año 2010.

Tabla 187 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra tres (en miles)

<b>BENEFICIO POR EMPLEADO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	13,13	5,59	13,42	12,35	20,43	18,09
Mediana	1	0	3	2	3	2
Desviación Típica	33,12	29,59	38,41	28,64	60,94	46,43
Número de empresas	17	16	25	28	30	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,22	6,01	7,30	5,14	16,17	19,48
Mediana	2	3	4	3	5	6
Desviación Típica	22,56	17,39	18,67	21,03	37,12	59,64
Número de empresas	249	267	277	287	300	309

Fuente: Elaboración propia.

Las medias vuelven a ser mayores que en las muestras uno y dos, tanto en la comparación individual como en promedio. Este promedio es de 13,84 y de 9,39 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Existe una cierta tendencia alcista en la muestra.

Tabla 188 - Las ratios de beneficio por empleado de la muestra cuatro (en miles)

<b>BENEFICIO POR EMPLEADO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	6,92	8,6	8,34	7,88	9,54	7,42
Mediana	1	2	3	2	2	2
Desviación Típica	25,56	27,77	28,91	24,21	33,59	28,77
Número de empresas	120	129	134	144	147	149

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las sociedades cooperativas auditadas se sitúa en el 8,12 y la ratio es relativamente estable.



Tabla 189 - Resultado ANOVA de la ratio de beneficios por empleado

Ratio beneficios por empleado	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	9,94	,002	7,304	,007	8,451	,004	5,138	,023	9,981	,002	14,530	,000
Test ANOVA	,012	,913	,228	,633	,419	,517	,176	,675	,363	,547	,119	,730
Test de Welch	,184	,669	1,561	,215	5,304	,022	1,899	,170	3,349	,069	1,554	,214

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE rechaza la hipótesis nula, por lo que no hay homocedasticidad para ningún año analizado. El test de WELCH, indica que sí hay igualdad de medias para todos los años menos para el 2010.

Hay igualdad de medias para todos los años salvo para el 2012, por lo que se puede considerar la validez de la ratio para la comparación entre las distintas sociedades. No obstante, en función de los datos obtenidos y considerando las particularidades en la formación y distribución del resultado, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio beneficio por empleado para la comparación de las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales.

No obstante, de los datos se puede observar que la ratio de beneficio por empleado es mayor en las sociedades cooperativas que en las sociedades capitalistas convencionales, por lo que si consideramos que los beneficios son menores debido al anticipo del resultado vía precios, se puede inferir que las sociedades cooperativas son más eficientes en el uso de la mano de obra.

#### **4.2.2.5.2.2. Ingresos de explotación por empleado.**

La ratio ingresos de explotación por empleado se calcula relacionando los ingresos de explotación con el número medio de empleados. Es una ratio muy similar a la anterior pero se valora la aportación directa a la actividad sin estar condicionada por los gastos que afectan al beneficio, como pueden ser los intereses, las amortizaciones, los impuestos, etcétera.

$\text{Ingresos de explotación por empleado} = \text{Ingresos de explotación} / \text{Número de empleados}$

Al igual que la anterior ratio, indica el ingreso que corresponde a cada empleado y cuanto mayor es, mejor para la sociedad.

Esta ratio no debe presentar limitaciones a su utilización.

Tabla 190 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra uno (en miles de euros)

<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	142,66	132,01	140,41	153,18	157,09	158,67
Mediana	79	73	77	75	85	92
Desviación Típica	206,26	200,94	199,86	263,03	250,89	231,03
Número de empresas	227	246	261	289	290	252
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	146,05	135,73	138,63	144,10	144,52	151,35
Mediana	74	69	72	70	69	71
Desviación Típica	263,40	256,25	257,61	292,95	286,63	320,25
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es de 147,34, y el de las sociedades capitalistas convencionales de 143,40. En la muestra se observa una tendencia muy similar en las medias, siendo ascendente desde el 2009. Los resultados son parecidos si bien la mediana en los años 2012 y 2013 tienen un comportamiento diferente. En general la ratio de ingreso de explotación por empleado es mayor en las sociedades cooperativas.

Tabla 191 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra dos (en miles de euros)

<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	117,27	118,96	155,02	124,98	401,45	141,25
Mediana	149	133	188	181	212	194
Desviación Típica	82,51	81,87	112,01	81,86	481,49	84
Número de empresas	41	48	59	49	75	52
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	216,84	200,08	205,34	212,77	219,87	225,44
Mediana	93	83	87	87	89	91
Desviación Típica	393,10	373,67	376,59	401,81	412,70	416,30
Número de empresas	2.267	2.442	2.500	2.589	2.697	2.641

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es de 176,49 y el de las sociedades capitalistas convencionales es de 213,39. Ambos son bastante mayores que los de la muestra uno. No se observa ninguna tendencia clara en esta muestra, si bien, en las sociedades cooperativas se produce un fuerte aumento de la ratio en el año 2011. El promedio de las ratios es mayor para las sociedades capitalistas convencionales. No obstante, las medianas son muy superiores en las sociedades cooperativas.

Tabla 192 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra tres (en miles de euros)

<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	721,94	713,4	599,04	650,19	670,72	709,08
Mediana	514	746	384	473	474	550
Desviación Típica	640,18	529,73	519,4	541,7	649,85	597,78
Número de empresas	16	15	24	27	29	25
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	485,45	498,46	500,6	535,37	604,31	625,42
Mediana	186	188	193,5	184	184	215,5
Desviación Típica	930,98	917,65	936,48	986,93	1.112,51	1.234,94
Número de empresas	332	359	380	385	404	392

Fuente: Elaboración propia.

En línea con los análisis anteriores, las medias vuelven a ser mayores que en las muestras uno y dos, tanto en la comparación individual como en promedio. Este promedio es de 677,40 y de 541,60 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Existe una cierta tendencia alcista para las sociedades capitalistas convencionales y la mediana es bastante inferior a la media.

Tabla 193 - Las ratios de ingresos de explotación por empleado de la muestra cuatro (en miles de euros)

<b>INGRESOS DE EXPLOTACIÓN POR EMPLEADO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	857,14	876,69	873,6	810,87	780,98	945,75
Mediana	409,5	426,5	414	430,5	436	429
Desviación Típica	1.048,98	1.211,44	1.214,77	973,29	966,83	2.193,14
Número de empresas	188	232	273	304	335	304

Fuente: Elaboración propia.

Las sociedades cooperativas auditadas tienen las mayores ratios de ingresos de explotación por empleado, siendo el promedio de 857,51 sin presentar una tendencia clara.

Tabla 194 - Resultado ANOVA de la ratio de ingresos de explotación por empleado

<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	7,106	,008	7,465	,006	6,137	,013	8,274	,004	12,081	,001
Test ANOVA	2,627	,105	2,259	,133	1,051	,305	2,336	,127	13,991	,000
Test de Welch	42,332	,000	33,609	,000	9,400	,003	38,707	,000	10,453	,002

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE rechaza la hipótesis nula de todos los años, por lo que no existe homocedasticidad. El test de WELCH también rechaza la hipótesis nula, por lo que no existe igualdad de medias.

De los datos se puede observar que la ratio de ingreso de explotación por empleado es en general mayor en las sociedades cooperativas que en las sociedades capitalistas convencionales, en línea con el comportamiento de la ratio de beneficio por empleado.

Los test utilizados rechazan la hipótesis nula, por lo que no hay igualdad de medias. No obstante, no existiendo ninguna causa que limite la ratio, se entiende que la diferencia se deriva de un funcionamiento más eficiente de las sociedades cooperativas debido a la participación del socio en los flujos, por lo que se considera que la ratio puede ser válida para la comparación de ambos tipos de sociedades.

#### **4.2.2.5.2.3. El coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación.**

La ratio del coste de los trabajadores expone el coste de personal en relación con los ingresos generados. Se calcula mediante los gastos de personal en relación con los ingresos de la explotación.

$$\text{Costes de los trabajadores / Ingresos de explotación (\%)} = (\text{Gastos de personal} / \text{Ingresos de la explotación}) * 100$$

La ratio trata de medir la productividad de la mano de obra o de los empleados, definida como la contribución de estos a la obtención del resultado final del ejercicio. De esta manera, indica cuánto supone el gasto de personal en relación con la facturación. Cuanto menor es este ratio en teoría es mejor para la sociedad. La existencia de factores cualitativos, como la fidelización de los clientes o el grado de satisfacción de estos, el índice de reclamaciones o devoluciones deben de tomarse en cuenta para la correcta interpretación de esta ratio.

Tabla 195 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra uno (en %)

<b>COSTE DE LOS TRABAJADORES / INGRESOS DE EXPLOTACIÓN (%)</b> <b>(MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,75	1,37	1,71	1,43	4,00	2,57
Mediana	0,87	0,71	0,78	0,88	0,88	0,87
Desviación Típica	6,35	17,09	5,28	15,52	30,30	19,74
Número de empresas	319	360	382	416	416	353
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,88	2,40	2,49	2,82	2,85	3,16
Mediana	0,85	0,74	0,77	0,74	0,73	0,76
Desviación Típica	23,92	27,47	26,92	22,90	24,17	27,80
Número de empresas	9.352	10.111	10.397	11.819	12.807	11.875

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra uno es del 2,14 por ciento, y el de las sociedades capitalistas convencionales del 2,77 por ciento. En las sociedades cooperativas no se observa una tendencia clara, si bien la ratio tiene un importante aumento en el 2012. En las sociedades capitalistas convencionales hay una tendencia ascendente desde el 2009. Los resultados de la mediana son parecidos en los tres primeros años de análisis y en término medio. Las sociedades cooperativas tienen un promedio en la mediana del 0,83 por ciento y las sociedades capitalistas convencionales del 0,77 por ciento.

Tabla 196 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra dos (en %)

<b>COSTE DE LOS TRABAJADORES / INGRESOS DE EXPLOTACIÓN (%)</b> <b>(MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	2,51	2,22	2,21	2,07	2,40	2,39
Mediana	1,50	1,27	1,18	1,37	1,30	1,17
Desviación Típica	3,44	2,90	2,93	2,26	3,14	3,10
Número de empresas	61	75	83	78	86	78
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1,33	1,21	1,25	1,15	1,25	1,19
Mediana	0,28	0,24	0,24	0,23	0,21	0,21
Desviación Típica	3,61	3,17	3,97	3,89	4,08	3,48
Número de empresas	2.600	2.723	2.812	2.908	3.034	2.925

Fuente: Elaboración propia.

El promedio de las medias de las sociedades cooperativas de la muestra dos es del 2,30 por ciento y el de las sociedades capitalistas convencionales, es del 1,23 por ciento. En comparación con las mismas sociedades de la muestra uno, el primer valor es mayor mientras que el segundo es menor. Estos resultados son válidos tanto para las medias como para las medianas.

Tabla 197 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra tres (en %)

<b>COSTE DE LOS TRABAJADORES / INGRESOS DE EXPLOTACIÓN (%)</b> <b>(MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	5,89	4,71	4,66	4,64	4,06	3,98
Mediana	3,54	2,52	2,98	3,07	2,74	2,71
Desviación Típica	6,07	5,4	6,62	5,45	3,7	3,29
Número de empresas	17	19	28	32	33	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	5,37	4,31	4,25	4,34	3,62	5,54
Mediana	1,67	1,58	1,51	1,55	1,5	1,5
Desviación Típica	24,04	13,96	12,81	18,09	9,55	30,43
Número de empresas	370	385	405	410	419	407

Fuente: Elaboración propia.

En línea con los análisis anteriores, las medias vuelven a ser mayores que en las muestras uno y dos, tanto en la comparación individual como en promedio. Este promedio es del 4,66 por ciento y de 4,57 por ciento para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 198 - Las ratios de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación de la muestra cuatro (en %)

<b>COSTE DE LOS TRABAJADORES / INGRESOS DE EXPLOTACIÓN (%)</b> <b>(MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	15,87	12,17	11,44	9,12	9,82	12,47
Mediana	4,02	3,11	3,07	3,11	2,99	2,94
Desviación Típica	72,11	51,47	46,5	37,03	41,17	56,63
Número de empresas	225	270	322	353	369	316

Fuente: Elaboración propia.

Las sociedades cooperativas auditadas tienen las mayores ratios de ingresos de explotación por empleado, siendo el promedio del 11,82 por ciento presentando una tendencia descendente hasta el 2013.

Tabla 199 - Resultado ANOVA de la ratio de coste de los trabajadores respecto los ingresos de explotación

Ratio de coste de los trabajadores / ingresos de explotación		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test		Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene		2,443	,118	2,266	,132	,760	,383	,176	,676	1,580	,209	3,524	,061
Test ANOVA		6,326	,012	7,422	,006	4,739	,030	4,339	,037	6,682	,010	9,083	,003
Test de Welch		6,943	,011	8,845	,004	8,384	,005	12,011	,001	10,967	,001	11,332	,001

Fuente: Elaboración propia.

Si bien existe homocedasticidad según el test de LEVENE para todas las muestras, El test ANOVA descarta la igualdad de medias.

Al igual que en la ratio anterior, los test vuelven a descartar la igualdad de medias. No obstante, no existiendo ninguna causa que limite la ratio, se vuelve a entender que la diferencia se deriva de un funcionamiento más eficiente de las sociedades cooperativas debido a la participación del socio en los flujos, por lo que se considera que la ratio puede ser válida para la comparación entre ambos tipos de sociedades.

#### **4.2.2.5.2.4. El coste medio de los empleados.**

La ratio del coste medio de los empleados se obtiene mediante los gastos de personal en relación al número medio de empleados (fijos y eventuales).



$$\text{Coste medio de los empleados} = \text{Gastos de personal} / \text{Número de empleados}$$

Indica cuál es el coste medio de un empleado y trata de medir el coste laboral de la sociedad.

Este dato debe venir determinado por el mercado laboral, con lo que no tiene ninguna limitación para su análisis.

Tabla 200 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra uno

<b>COSTE MEDIO DE LOS EMPLEADOS (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	16,53	17,09	18,24	17,71	18,00	18,37
Mediana	16,5	16	17	17	16	17
Desviación Típica	8,99	9,36	10,95	9,23	10,54	10,92
Número de empresas	226	245	260	288	289	251
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	18,29	18,55	18,80	18,94	18,86	19,04
Mediana	16	16	17	17	17	17
Desviación Típica	22,43	17,87	15,70	18,97	16,61	18,45
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra uno, ambos grupos de sociedades tienen valores y comportamientos similares, tanto en media como en mediana. Los valores promedio para la media son de 17,66 y 18,75 y los valores promedios para la mediana son de 16,58 y 16,67 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 201 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra dos

<b>COSTE MEDIO DE LOS EMPLEADOS (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	20,41	21,04	21,51	22,62	23,23	22,68
Mediana	19	20	20	23	23	22
Desviación Típica	8,37	9,43	9,15	8,03	9,37	9,87
Número de empresas	56	65	76	74	77	73
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	21,76	22,06	22,75	22,78	23,08	23,29
Mediana	20	21	21	21	21	22
Desviación Típica	10,40	10,38	11,14	10,23	11,19	10,52
Número de empresas	2.228	2.416	2.491	2.578	2.694	2.636

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra dos, ambos grupos de sociedades vuelven a tener valores y comportamientos entre sí similares, tanto en media como en mediana. La ratio es superior tanto en media como en mediana a la de la muestra uno. Los valores promedio para la media son de 21,92 y 22,62 y los valores promedios para la mediana son de 21,17 y 21 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 202 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra tres

<b>COSTE MEDIO DE LOS EMPLEADOS (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	24,29	27,38	25,8	27,54	25,8	27,77
Mediana	25	29	27	30	27	27
Desviación Típica	7,96	7,42	8,089	7,94	7,76	7,94
Número de empresas	17	16	25	28	30	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	28,8	25,72	26,26	25,78	27,27	28,42
Mediana	23	23	24	24	24	25
Desviación Típica	13,73	12,72	12,57	10,14	17,11	21,76
Número de empresas	331	359	381	385	405	395

Fuente: Elaboración propia.

En esta muestra, los dos tipos de sociedades vuelven a tener valores y comportamientos similares entre sí, tanto en media como en mediana, pero algo menores que en las muestras uno y dos. No se observa una tendencia clara en toda la muestra. La ratio es superior tanto en media como en mediana a la de la muestra uno y dos. Los valores promedio para la media son de 26,43 y 27,04 y los valores promedios para la mediana son de 27,50 y 23,83 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente.

Tabla 203 - Las ratios de coste medio de los empleados de la muestra cuatro

<b>COSTE MEDIO DE LOS EMPLEADOS (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	28,54	30,23	34,16	36,05	35,87	33,6
Mediana	27	28,5	29	30	31	31
Desviación Típica	18,30	26,26	55,85	51,85	51,14	21,96
Número de empresas	192	236	277	309	343	305

Fuente: Elaboración propia.

Las sociedades cooperativas auditadas tienen las mayores ratios de coste medio de los empleados, siendo el promedio de 32,48 presentando una tendencia descendente hasta el 2011.

Tabla 204 - Resultado ANOVA de la ratio de coste medio de empleados

<b>Ratio de coste medio de los empleados</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>		<b>2011</b>		<b>2012</b>		<b>2013</b>	
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Significación</b>
Test de Levene	1,842	,175	,000	,986	,392	,531	,997	,318	,953	,329	,179	,672
Test ANOVA	,924	,336	,610	,435	,912	,340	,017	,895	,015	,902	,235	,628
Test de Welch	1,394	,243	,733	,395	1,320	,254	,027	,869	,021	,884	,264	,609

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE valida la hipótesis nula, por lo que en todos los años existe homocedasticidad. Asimismo, el test ANOVA valida la igualdad de media para todos los años.

En las sociedades cooperativas agrarias, la ratio es muy similar a la de las sociedades capitalistas convencionales. A mayor tamaño, mayor coste. Esto puede deberse a la retribuciones más elevadas de cargos directivos.

Considerando los datos obtenidos y la igualdad de medias, el uso de la ratio coste medio de los empleados se considera válida para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.2.5.2.5. Los recursos propios por empleado.**

La ratio recursos propios por empleado se calcula con los fondos propios medios del año en relación con el número medio de empleados.

$$\text{Recursos propios por empleado} = \text{Fondos propios} / \text{Número de empleados}$$

Esta ratio indica el grado de capitalización de la sociedad en función de la mano de obra que utiliza. La relevancia de esta ratio se deriva del análisis de su evolución en el tiempo dado que indica la manera de financiarse en caso de crecimiento de personal, que suele estar directamente relacionado con el crecimiento de la sociedad.

La limitación en la interpretación de esta ratio en las sociedades cooperativas agrarias son las relativas a las particularidades de los recursos propios (Orden EHA/3360/2010 y sección de crédito).

Tabla 205 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra uno

<b>RECURSOS PROPIOS POR EMPLEADO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	83,34	78,71	84,65	82,49	87,05	87,69
Mediana	51	48	49	46	48	49
Desviación Típica	117,64	118,68	145,08	123,01	135,94	130,68
Número de empresas	227	246	261	289	290	252
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	92,87	96,23	97,24	100,92	104,64	111,55
Mediana	32	34	35	36	38	40
Desviación Típica	212,30	209,36	204,24	230,13	232,33	225,39
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.

Los valores promedio de la muestra uno para la media son de 83,99 y 100,58 y los valores promedios para la mediana son de 48,50 y 35,83 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. La tendencia es alcista, a partir del 2009 para las sociedades cooperativas y para todos los años para las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 206 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra dos

<b>RECURSOS PROPIOS POR EMPLEADO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	74,29	90,53	98,36	107,75	108,30	102,87
Mediana	110	118	126	125	109	110
Desviación Típica	54,86	66,61	66,33	70,50	75,07	67,06
Número de empresas	37	49	56	60	65	63
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	671,41	694,68	696,39	692,66	707,33	805,96
Mediana	268	196	202	224	249	268
Desviación Típica	1.431,10	1.457,54	1.527,44	1.378,87	1.216,12	1.523,82
Número de empresas	2.300	2.445	2.500	2.596	2.697	2.651

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra dos, los valores promedio para la media son de 97,02 y 711,41 y los valores promedios para la mediana son de 116,33 y de 234,50 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. La tendencia es alcista, si bien en el año 2013, en las sociedades cooperativas la ratio disminuye mientras que en las sociedades capitalistas convencionales aumenta considerablemente.

Tabla 207 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra tres

<b>RECURSOS PROPIOS POR EMPLEADO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	179,69	226,93	317,32	315,61	173,45	188,48
Mediana	121,5	155	132	119	107	138
Desviación Típica	191,14	210,61	733,02	704,57	211,62	219,61
Número de empresas	16	15	25	28	29	25
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	201,94	254,7	273,37	277,56	303,28	340,52
Mediana	74	78	82,5	85,5	97	115
Desviación Típica	634,25	1.245,02	1.288,33	1.151,54	1.137,57	1.207,79
Número de empresas	333	362	382	388	407	395

Fuente: Elaboración propia.

Los valores promedio en la muestra tres para la media son de 233,58 y 275,23 y los valores promedios para la mediana son de 128,75 y de 88,67 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. La tendencia en las sociedades cooperativas disminuye casi un 50 por ciento en el año 2012. En las sociedades capitalistas convencionales, la tendencia es alcista para todo el periodo analizado.

Tabla 208 - Las ratios de los recursos propios por empleado de la muestra cuatro

<b>RECURSOS PROPIOS POR EMPLEADO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	144,11	167,78	190,14	193,49	177,59	189,15
Mediana	94	105,5	111	110	105	112
Desviación Típica	504,09	485,43	479,08	354,51	336,06	371,28
Número de empresas	192	236	277	309	343	305

Fuente: Elaboración propia.

En las sociedades cooperativas auditadas, el promedio es de 177,04 presentando una tendencia ascendente hasta el 2011. La mediana presenta una tendencia más estable y un valor promedio de 88,67.

Tabla 209 - Resultado ANOVA de la ratio de recursos propios por empleado

Ratio de recursos propios por empleado	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	13,466	,000	17,676	,000	17,426	,000	22,839	,000	34,563	,000	26,965	,000
Test ANOVA	6,439	,011	8,415	,004	8,581	,003	11,014	,001	15,764	,000	13,406	,000
Test de Welch	361,477	,000	380,433	,000	353,469	,000	428,311	,000	565,031	,000	521,836	,000

Fuente: Elaboración propia.

El test de LEVENE rechaza la hipótesis nula, por lo que en todos los años no existe homocedasticidad. Asimismo, el test de WELCH también rechaza la hipótesis nula, por lo que se descarta la igualdad de media para el periodo analizado.

La ratio de recursos propios por empleado es mayor en las sociedades cooperativas agrarias que en las sociedades capitalistas convencionales. Este hecho puede deberse a una mayor capitalización. Además, la ratio presenta estabilidad en todos los años, por lo que vuelve a parecer que la Orden EHA/3360/2010 no ha tenido tanto efecto sobre los fondos propios sino que el efecto se ha producido en los pasivos no corrientes.

El test de WELCH rechaza la hipótesis nula, por lo que no hay igualdad de medias y esta ratio no es válida para la comparación de ambos tipos de sociedades. Además, considerando los datos obtenidos y las particularidades del patrimonio neto, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio recursos propios por empleado para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.2.5.2.6. El capital circulante por empleado.**

El capital circulante por empleado, mide la proporción de activo corriente que está financiada por pasivos no corrientes. Se calcula relacionando el fondo de maniobra con el número medio de empleados.

$$\text{Capital circulante por empleado} = \text{Fondo de maniobra} / \text{Número de empleados}$$

Esta ratio indica el grado de seguridad en la financiación a corto plazo de la sociedad en función de la mano de obra que utiliza. La relevancia de esta ratio es similar a la ratio de recursos propios por empleado, pero desde la perspectiva de la financiación a corto plazo. El análisis de su evolución en el tiempo indica de la manera que se ve afectada la financiación a corto plazo en caso de crecimiento.

La limitación en la interpretación que puede tener esta ratio en las sociedades cooperativas agrarias es el referente a la diferente estructura financiera y a la valoración de existencias (por una valoración mayor que la de mercado).

Tabla 210 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra uno

<b>CAPITAL CIRCULANTE POR EMPLEADO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	34,08	34,44	34,74	37,07	37,15	34,03
Mediana	20	19	18	20	17	19
Desviación Típica	66,31	63,75	58,96	80,44	63,21	52,07
Número de empresas	227	246	261	289	290	252
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	40,85	40,01	40,12	40,87	42,00	42,00
Mediana	17	17	17	16	17	17
Desviación Típica	89,95	87,63	86,40	85,88	87,65	88,52
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.



Los valores promedio en la muestra uno para la media son de 35,25 y 40,98 y los valores promedios para la mediana son de 18,83 y 16,83 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. La tendencia es bastante estable, especialmente en las sociedades capitalistas convencionales. Si bien las medias son superiores en éstas, las medianas son superiores en las sociedades cooperativas.

Tabla 211 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra dos

<b>CAPITAL CIRCULANTE POR EMPLEADO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	33,81	32,89	41,35	41,90	38,19	67,46
Mediana	31	29	28	61	39	41
Desviación Típica	28,85	31,09	43,01	44,43	36,55	94,45
Número de empresas	42	53	60	61	58	69
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	115,62	115,74	108,15	105,16	108,11	105,82
Mediana	35	34	34	35	38	38
Desviación Típica	311,13	300,04	258,68	248,41	238,64	219,83
Número de empresas	2.269	2.442	2.487	2.590	2.708	2.641

Fuente: Elaboración propia.

Los valores promedio de la muestra dos para la media son de 42,60 y 109,77 y los valores promedios para la mediana son de 38,17 y 35,67 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Los valores de las ratios son superiores a la muestra uno, tanto en las medias como en las medianas.

Tabla 212 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra tres

<b>CAPITAL CIRCULANTE POR EMPLEADO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	185,00	176,00	136,29	144,85	157,28	152,28
Mediana	65	84	72	62	86	70
Desviación Típica	205,88	188,68	157,82	207,75	208,33	173,90
Número de empresas	16	15	24	27	29	25
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	130,70	128,50	151,14	165,21	170,12	160,38
Mediana	35	36	38	41	42	44
Desviación Típica	351,45	306,91	463,99	439,41	577,01	409,20
Número de empresas	333	362	382	388	407	395

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra tres, los valores promedio para la media son de 158,61 y 151,01 y los valores promedios para la mediana son de 73,17 y 39,33 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Los valores de las ratios vuelven a ser superiores a la muestra uno y dos, tanto en las medias como en las medianas. No obstante, la mediana de las sociedades capitalistas convencionales aumenta muy poco en comparación con su propia media y en comparación con las ratios de las sociedades cooperativas.

Tabla 213 - Las ratios del capital circulante por empleado de la muestra cuatro

<b>CAPITAL CIRCULANTE POR EMPLEADO (MUESTRA 4 )</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	146,67	126,5	146,54	144,74	164,14	145,19
Mediana	63,5	71	72	82	79	80
Desviación Típica	258,47	398,23	425,15	332,93	418,38	397,92
Número de empresas	192	236	277	309	343	305

Fuente: Elaboración propia.

En las sociedades cooperativas auditadas, el promedio es de 145,63 sin presentar una tendencia clara. La mediana presenta una tendencia creciente.

Tabla 214 - Resultado ANOVA de la ratio de capital circulante por empleado

Ratio de capital circulante por empleado	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
Test	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación	Estadístico	Significación
Test de Levene	6,785	,009	9,293	,002	9391	,002	9,875	,002	12,369	,000	5,950	,015
Test ANOVA	2,902	,089	4,039	,045	3,997	,046	3,951	,047	4,975	,026	2,090	,148
Test de Welch	107,125	,000	124,601	,000	77,278	,000	71,216	,000	110,955	,000	9,969	,002

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que en la ratio de recursos propios por empleado, el test de LEVENE rechaza la hipótesis nula, por lo que en todos los años no existe homocedasticidad. Asimismo, el test de WELCH también rechaza la hipótesis nula, por lo que se descarta la igualdad de media para el periodo analizado.

Considerando la no igualdad de las medias, las particularidades en la naturaleza de la estructura financiera y la valoración de existencias, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio capital circulante por empleado para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

#### **4.2.2.5.2.7. El total de activo por empleado.**

Esta ratio, en línea con los anteriores, mide la intensidad de capital de la sociedad en función de los empleados. El cálculo relaciona el activo total respecto al número de empleados.

$$\text{Total activos por empleado} = \text{Total activo} / \text{Número de empleados}$$

Esta ratio indica el grado de capitalización de la empresa y está muy relacionada con el sector donde opera la sociedad. En sectores intensivos en capital serán mucho mayores que en empresas de servicios, por ejemplo.

La limitación que puede tener esta ratio en las sociedades cooperativas agrarias es la relativa a la valoración de existencias a un precio mayor que el de mercado. No obstante, al valorarse el activo en su totalidad, el efecto de la mayor valoración de las existencias queda diluido.

Tabla 215 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra uno

<b>TOTAL ACTIVOS POR EMPLEADO (MUESTRA 1)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	194,97	190,35	197,33	203,87	198,93	196,13
Mediana	133	133	143	127	141	139
Desviación Típica	205,54	188,63	219,79	232,05	224,65	212,18
Número de empresas	227	246	261	289	290	252
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	144,67	245,59	248,02	247,18	249,93	253,95
Mediana	145	149	149	147	147,5	151
Desviación Típica	313,67	305,23	312,50	300,20	302,65	306,58
Número de empresas	7.155	7.852	7.941	8.757	9.366	8.895

Fuente: Elaboración propia.

Los valores promedio en la muestra uno para la media son de 196,93 y 231,56 y los valores promedios para la mediana son de 136 y 148,08 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. La tendencia es bastante estable para las sociedades cooperativas y para las sociedades capitalistas convencionales a partir del año 2008. Si bien las medias son superiores en las sociedades cooperativas, las medianas son superiores en las sociedades capitalistas convencionales.

Tabla 216 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra dos

<b>TOTAL ACTIVOS POR EMPLEADO (MUESTRA 2)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	303,79	254,57	288,56	278,34	293,38	317,23
Mediana	286	269	300	295	312	322
Desviación Típica	243,13	193,90	219,42	190,96	201,44	216,87
Número de empresas	48	53	63	62	290	64
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	1.082,73	1.093,75	1.051,39	1.068,18	1.162,40	1.215,68
Mediana	468	488	509	520	569,0	587
Desviación Típica	1.686,11	1.663,79	1.504,28	1.509,90	1.646,93	1.737,37
Número de empresas	2.262	2.441	2.491	2.589	2.701	2.650

Fuente: Elaboración propia.

Los valores promedio de la muestra dos para la media son de 289,31 y 1.112,36 y los valores promedios para la mediana son de 297,33 y 523,50 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Las sociedades capitalistas convencionales presentan ratios considerablemente más elevadas que las sociedades cooperativas. En comparación con la muestra uno, los valores de las ratios son superiores tanto en las medias como en las medianas.

Tabla 217 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra tres

<b>TOTAL ACTIVOS POR EMPLEADO (MUESTRA 3)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	495,75	542,13	430,63	477,33	487,38	932,88
Mediana	551	526	378,5	400	393	456
Desviación Típica	379,15	430,49	56,01	439,42	463,64	2.111,04
Número de empresas	16	15	24	27	29	26
<b>Sociedades capitalistas convencionales</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	460,25	546,38	569,88	589,26	624,3	631,9
Mediana	215	235	245	253	267	282
Desviación Típica	847,28	1.548,94	1.742,07	1.666,60	1.569,74	1.529,67
Número de empresas	334	363	384	390	409	396

Fuente: Elaboración propia.

En la muestra tres, los valores promedio para la media son de 561,02 y 570,33 y los valores promedios para la mediana son de 450,75 y 249,50 para las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales respectivamente. Los valores de las medianas de las ratios en esta muestra son mayores para las sociedades cooperativas, si bien las medias son, por lo general, menores.

Tabla 218 - Las ratios de total de activo por empleado de la muestra cuatro

<b>TOTAL ACTIVOS POR EMPLEADO (MUESTRA 4)</b>						
<b>Sociedades cooperativas</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Media	628,94	754,32	730,35	662,32	644,4	662,51
Mediana	338,5	349,5	371	387	345	369
Desviación Típica	1.342,05	1.958,95	1.812,66	1.735,87	1.537,30	1.886,26
Número de empresas	192	236	277	309	343	305

Fuente: Elaboración propia.

En las sociedades cooperativas auditadas el promedio de 680,47 sin presentar una tendencia clara para la media. La mediana presenta una tendencia creciente en los cuatro primeros años.

Tabla 219 - Resultado ANOVA de la ratio de total de activo por empleado

<b>Ratio de total de activo por empleado</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Test</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>	<b>Estadístico</b> <b>Significación</b>
Test de Levene	18,646 ,000	24,007 ,000	29,059 ,000	29,990 ,000	31,693 ,000	30,272 ,000
Test ANOVA	10,235 ,001	13,474 ,000	16,187 ,000	16,953 ,000	18,085 ,000	17,102 ,000
Test de Welch	243,829 ,000	382,033 ,000	347,914 ,000	424,760 ,000	463,736 ,000	430,749 ,000

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que en la ratio de recursos propios por empleado y el capital circulante por empleado, el test de LEVENE rechaza la hipótesis nula, por lo que en todos los años no existe homocedasticidad. Asimismo, el test de WELCH también rechaza la hipótesis nula, por lo que se descarta la igualdad de media para el periodo analizado.

Considerando la no igualdad de medias, según el presente trabajo se desaconseja el uso de la ratio de activo por empleado para el análisis comparado de las sociedades cooperativas agrarias.

## *CONCLUSIONES*





## 5. CONCLUSIONES.

Las conclusiones de este trabajo se presentan de acuerdo con el esquema de análisis desarrollado; es decir, según los tres epígrafes en que se ha dividido, con el propósito de hacer una síntesis sistemática de lo tratado.

Se ha pretendido realizar un estudio de las características de las sociedades cooperativas agrarias españolas, para conocer las diferencias que existen entre éstas y las sociedades capitalistas convencionales con el fin de analizar de qué modo pueden afectar estas particularidades al análisis económico-financiero tradicional mediante ratios.

Así, se procura valorar la conveniencia de la utilización del análisis económico financiero convencional para las sociedades cooperativas o, por el contrario, la necesidad de proponer nuevos criterios de análisis alternativos que recojan sus especificidades.

### 2. Los fundamentos.

2.1 El sector agrario es objeto de preocupación en las distintas economías dentro y fuera de las fronteras de la Unión Europea. Las transformaciones acaecidas en el sector agrario derivadas, por un lado, de una superación del tradicional mundo agrario; por otro lado, de los cambios habidos en el entorno que provocan una revisión continua de las políticas agrarias, requieren empresas sólidas que intenten mantener el equilibrio del sector. Entre estas empresas, las sociedades cooperativas agrarias, además de otras, constituyen conglomerados empresariales que han de ser capaces de influir en el entorno.

2.2 Las sociedades cooperativas agrarias son empresas de participación que operan en el sector agrario. Su particular funcionamiento, según el cual el socio es protagonista en todos y cada uno de los procesos que se desarrollan, requiere poner en marcha mecanismos que aseguren la participación de los socios en la sociedad cooperativa y que dicha participación sea eficiente, lo que se consigue, como no puede ser de otro modo, cuando el socio obtiene las mayores contraprestaciones por su participación incurriendo en los mínimos sacrificios.

- Esta participación de los socios en los flujos, se traduce en una particular toma de decisiones que resulta diferente a la que se produce en las empresas capitalistas convencionales y que condiciona su funcionamiento y sus resultados. En este orden de cosas, la toma de decisiones va a estar condicionada por la legislación aplicable y por los principios cooperativos. El principio de funcionamiento democrático es una de las características esencialmente diferenciadoras de las empresas de participación respecto a otro tipo de sociedades.

### 2.3 Los orígenes de las empresas de participación.

- Los orígenes de las empresas de participación se dan en el marco de Revolución Industrial y de una gran crisis social. En este entorno se desarrollan sociedades de ayuda mutua para la defensa de intereses colectivos que tenían como objetivos conseguir bienes de consumo para sus socios en las mejores condiciones posibles de precio y calidad o producir y canalizar esta producción hacia el mercado, evitando intermediarios, para maximizar las rentas de los socios. En esta nueva ola de pensamiento, lo que se valora es a la persona, independientemente de su capacidad de trabajo, independientemente de su capital económico. La filosofía inicial remarca la solidaridad, la ayuda y la importancia del ser humano anteponiéndolo al lucro personal y al control de la toma de decisiones por unos pocos. Los hombres se dan cuenta de la necesidad de unirse con el fin de obtener los bienes y servicios indispensables.
- Este asociacionismo ataca uno de los conceptos en que se asientan las políticas individualistas, ya que trata de sustituir el incentivo de lucro individual por el concepto del servicio colectivo propios del capitalismo liberal del siglo XIX. De esta manera, se enseña a sumar esfuerzos en favor de beneficios comunes para contribuir a la construcción de sociedades más justas e igualitarias oponiéndose a las políticas individualistas.

### 2.4 La Economía Social.

- En el marco antes expuesto se sitúa la Economía Social de la que forman parte las empresas de participación. Los principales percursores del movimiento son Robert OWEN, Charles FOURIER, Friedrich WILHELM RAIFFEISEN, William

THOMPSON, George MUDIE, William KING, Thomas HODSGKIN, John GRAY y John Francis BRAY.

- En España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social configura un marco jurídico en el que se encuadran las empresas de participación, y que tiene como objetivo establecer una serie de medidas de protección y promoción de las empresas que la integran.

2.5 La característica básica para ser una empresa de participación es que los socios participen en los flujos reales (productivos y comerciales), en los informativo-decisionales, en los financieros y que ostenten la mayoría del poder de decisión.

2.6 Pueden ser empresas de participación todas aquellas que cumplan las condiciones mencionadas. No obstante, en este estudio, se atiende a la clasificación basada en su forma jurídica y que es la siguiente:

- La sociedad cooperativa.
- Las sociedades laborales.
- Las sociedades agrarias de transformación.
- Las cofradías.
- Los trabajadores autónomos.

2.7 La sociedad cooperativa:

La definición de sociedad cooperativa es la de una asociación autónoma de personas unidas de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática. Para el desarrollo de su actividad se guían por los principios cooperativos a través de los cuales ponen en práctica los valores cooperativos.

2.8 Los principios cooperativos son:

- Puertas abiertas.
- Democracia en la toma de decisiones.
- Interés limitado al capital.

- Justicia en la distribución de excedentes.
  - Educación.
  - Intercooperación.
- 
- De los principios cooperativos se destaca el principio de la democracia en la toma de decisiones. Este principio se expresa con la fórmula, un hombre un voto, considerando el elemento humano sobre el capital (aunque actualmente se admite el voto plural ponderado en ciertos casos, con ciertos límites).

2.9 La Alianza Cooperativa Internacional (ACI), desde su creación en 1895, reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas del mundo entero. Está constituida bajo la fórmula de una federación de asociaciones cooperativas en el marco de una organización no gubernamental independiente.

2.10 El marco regulador de las sociedades cooperativas.

- Las diferentes leyes estatales de aplicación en las sociedades cooperativas son:
  - Constitución española de 1978, artículo 129.2.
  - Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas.
  - Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de Cooperativas.
  - Reglamento de la Ley de Cooperativas de Crédito (Real Decreto nº 84/1993, de 22 de enero).
  - Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.
- Las competencias exclusivas en materia de sociedades cooperativas han sido asumidas por las Comunidades Autónomas. De modo que existen diecisiete leyes autonómicas y la aplicación de la Ley Estatal de Cooperativas está prácticamente restringida a las sociedades cooperativas de ámbito de actuación superior al comunitario.
- De la Ley Estatal de Cooperativas se derivan dos peculiaridades, a saber:
  - Se produce un fenómeno de sorteo de la norma autonómica.
  - No existe un criterio de definición claro sobre la sociedad cooperativa.
- El ordenamiento jurídico en España hace referencia a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional y los incorpora en la redacción de las distintas leyes de sociedades cooperativas. Es decir, los principios cooperativos han sido reflejados de manera más o menos literal en el derecho positivo español.

- Sin embargo, la necesidad de aumentar la eficacia económica de la legislación ha conducido a la existencia de interpretaciones legales permisivas y restrictivas de dichos principios.

2.11 El objetivo de la sociedad cooperativa es hacer máximo el valor de la empresa para sus socios y éste se consigue haciendo máximas las contraprestaciones que recibe por su participación en la empresa de modo:

- Que la rentabilidad económica sea máxima (contraprestaciones del socio por su participación en los procesos reales). Esta a su vez puede ser:
  - Rentabilidad anticipada (vía mayor precio pagado por producto entregado, mayor salario o menor precio de lo consumido).
  - Residuo de rentabilidad económica o retorno (repartido en función de la participación en la actividad cooperativizada).
- Que la rentabilidad financiera sea al menos superior a un producto de inversión con similares características (por participar en la estructura financiera).

2.12 Las sociedades cooperativas en este estudio se clasifican:

- Por la participación de los socios en la actividad cooperativizada.
- Según su base social.
- Según la legislación vigente.

2.13 La definición de empresa agraria.

Podemos encontrar múltiples acepciones del concepto empresa agraria. Un concepto global reúne bajo las mismas empresas, las actividades de los tres sectores. Así, una empresa agraria extrae los productos de la tierra, los transforma, expende, comercializa y distribuye hasta llegar al consumidor final; presta servicios de crédito, suministros, y aquellos otros que, aun no siendo considerados tradicionalmente agrarios, sean complementarios a su actividad como el turismo rural, la educación y formación en el medio rural, las organizaciones de consumidores en el campo, etcétera.

2.14 Entre los principales factores diferenciadores de la empresa agraria respecto a las empresas que operan en otros sectores de actividad son los siguientes:

- Factores de producción incontrolables: dependencia total de la materia viva (suelo), clima, etcétera.
- Complejidad en los procesos de producción: la empresa agraria simultanea diversos procesos productivos ya que es la única forma de utilizar toda la capacidad productiva existente (tierra, mano de obra y capital). Precisamente el concepto de multifuncionalidad pone de manifiesto entre otros aspectos esta apreciación.
- El tiempo como parte del proceso de producción. Los procesos de producción no se pueden acortar más de lo posible climática y genéticamente según la naturaleza viva de la producción a obtener. Esto crea una cierta dependencia para el empresario, de la meteorología en primer lugar, y de las multinacionales en segundo lugar, para obtener aquellos recursos que le garantizan su producción.
- Heterogeneidad de las producciones. Mientras que la empresa industrial es capaz de predecir su ritmo de producción y estandarizarlo, el empresario agrario debe esperar las cosechas para conocer sus rendimientos y la calidad de las mismas.
- Instalaciones. El ritmo de sustitución de instalaciones, maquinarias, etcétera suele ser inferior en la agricultura con relación al sector industrial. Este condicionante ralentiza en cierta forma el proceso de modernización de la empresa agraria. Aunque el progreso agrícola ha sido significativo en los últimos años, aún se encuentra a distancia de la velocidad del progreso industrial.

2.15 En función del desarrollo industrial del país donde se encuentre la actividad agraria, se pueden distinguir dos tipos de actividad con características diferenciadas:

- Países desarrollados: su agricultura se caracteriza por estar muy mecanizada, contando con una población especializada que se dedica al cultivo de productos escogidos muy competitivos empleando sistemas en los que se aplican técnicas apropiadas de selección de semillas y fertilizantes.
- Países subdesarrollados: se caracteriza por tener una población activa muy numerosa y poco especializada, que se dedica al cultivo de productos orientados al autoconsumo y de baja productividad y por utilizar técnicas y utensilios rudimentarios.

2.16 Los riesgos de la empresa agraria tienen que ver con la existencia de factores no controlables por la empresa y que suponen una variabilidad importante en sus ingresos y se pueden sintetizar en:

- La falta de control en los factores de producción.
- Los riesgos de mercado derivado del comportamiento errático de la demanda.

#### 2.17 Otros riesgos pueden ser:

- El aumento de la inseguridad alimentaria.
- La incertidumbre de ingresos agrarios e inversión agraria sub-óptima.
- Los desequilibrios macroeconómicos de los países de baja renta importadores netos de alimentos.
- Las restricciones al comercio internacional agrario y a las exportaciones agrarias especialmente.
- La falta de fiabilidad del mercado internacional y las tentaciones para volver al proteccionismo.
- Las dificultades para diseñar políticas agrarias (Política Agraria Común).
- Las plagas y enfermedades y su detección tardía.

#### 2.18 La sociedad cooperativa agraria:

En un sentido general se comparte con BEL (2013) que la sociedad cooperativa agraria “es aquella sociedad cooperativa que siendo empresa agraria reúne los requisitos de las empresas de participación: participan en todos los flujos empresariales y toman las decisiones democráticamente”. En consecuencia, lo que confiere el poder de decisión a los socios para establecer los objetivos de la sociedad cooperativa agraria, es la participación. De este modo las personas y sus intereses en el proceso de producción y comercialización se superponen al capital. Esta especial característica de la primacía de la persona sobre el capital se refleja entre otras en los principios cooperativos. Estos constituyen un elemento clave para la comprensión de las sociedades cooperativas agrarias y el entendimiento de las diferencias con las sociedades capitalistas convencionales.

#### 2.19 Las sociedades cooperativas agrarias se clasifican en el presente trabajo de la siguiente manera:

- La sociedad cooperativa agraria de proveedores.
  - La sociedad cooperativa agraria.
  - La sociedad cooperativa agraria de trabajo asociado.
  - La sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra.
- La sociedad cooperativa agraria de consumidores.
  - La sociedad cooperativa de consumidores y usuarios agrarios.



- La sociedad cooperativa de servicios agrarios.
- La sociedad agraria mixta.

2.20 La caracterización de las sociedades cooperativas agrarias en Europa es:

- El modelo nórdico: caracterizado por la existencia de un reducido número de sociedades cooperativas de elevada dimensión, como Dinamarca y Holanda.
- El modelo centroeuropeo: sociedades cooperativas de tamaño medio, propio de países como Francia, Alemania y Bélgica.
- El modelo mediterráneo: basado en un elevado número de sociedades cooperativas de menor tamaño, como en España, Grecia o Italia.

2.21 Los requerimientos de las sociedades cooperativas agrarias como base de su desarrollo son:

- La eficiencia: considerada desde el punto de vista interno como la suma de todos los comportamientos eficientes de sus socios.
- El crecimiento como medida para ganar competitividad.

2.22 En línea con el requerimiento de crecimiento como medida para ganar competitividad, el asociacionismo agrario constituye uno de los principales instrumentos para el desarrollo económico de los sectores agrícolas, ganaderos y forestales, ante los retos a los que se enfrentan en el siglo XXI.

2.23 El Estado, en la búsqueda de sus fines, persigue los siguientes objetivos (Ley 13/2013, de Fomento de la Integración Asociativa):

- El uso de las sociedades cooperativas agrarias como instrumento de ordenación de la oferta. Las sociedades cooperativas agrarias tienen una clara coincidencia con los objetivos de la Política Agraria Común, también en el caso de la política de precios y mercado.
- Como contribuyentes a la vertebración del territorio: al dar continuidad a la actividad agraria, con lo que fomentan el empleo rural y el desarrollo económico y social de las zonas rurales.
- El mejorar la renta de los productores agrarios.

2.24 Las ventajas de la concentración de las sociedades cooperativas agrarias para incrementar su tamaño son las siguientes:

- Mayor eficiencia en todos los procesos, derivada de las economías de escala.
- Capacidad para diferenciar los productos al poder contar con los recursos necesarios para innovar, generar mayor valor para los clientes y crear una imagen de marca.
- Concentrar la oferta y acceder a los canales de distribución.
- Mejores condiciones en los intercambios, por el mayor poder de negociación frente a proveedores y clientes.
- Acceso a los mercados exteriores.
- Reducción del riesgo por la mayor capacidad para diversificar productos y mercados.
- La capacidad de innovar para obtener ventajas frente a los competidores.
- La reducción de los costes de producción y comercialización para mantener los márgenes y satisfacer a un consumidor cada vez más exigente.
- El acceso a más y mejores fuentes de financiación.

2.25 Las políticas de ayuda a la agricultura. Los países ricos protegen a sus agricultores, bien a través de subvenciones a la producción, bien a través de fuertes aranceles a los productos extranjeros. Este proteccionismo, se debe a la necesidad de no ser dependiente de otras economías para abastecer una necesidad básica como es la nutrición.

### 3 EL ANALISIS FUNCIONAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA

3.1 En la sociedad cooperativa agraria, la participación del socio en los flujos empresariales en comparación con las sociedades capitalistas convencionales, tiene unas implicaciones que suponen una diferencia en ciertos aspectos que pueden condicionar la toma de decisiones eficiente.

3.2 La sociedad cooperativa agraria, presenta una estructura de poder que difiere de las estructuras organizacionales del resto de las sociedades capitalistas convencionales. El reparto de poder y de control se da entre todos los miembros de la organización. Es decir, la pirámide organizacional está invertida. Los socios, como partícipes activos de la sociedad cooperativa agraria, ocupan la cúspide de la estructura orgánica, a la vez que

ocupan otros niveles funcionales dentro de la organización. En este sentido, se trata de una organización descentralizada ya que el poder de decisión radica en manos de personas situadas en la base del organigrama, sin embargo, es a la vez centralizada, porque los mismos se encuentran en el vértice de la pirámide de la organización.

3.3 En la toma de decisiones, las satisfacciones que produce la participación han de ser mayores que los sacrificios que conlleva (el tiempo invertido en las reuniones, o el coste de participar en las mismas, etcétera). De esta manera, la eficiencia en la toma de decisiones, depende de las relaciones interpersonales y de la dinámica de grupos de interacción con las variaciones crecientes del entorno en que se mueve la organización.

3.4 La democracia en las sociedades cooperativas no ha de limitar la eficiencia en la toma de decisiones. Si bien es cierto que dicha eficiencia es cuestionada en ocasiones y que puede haber factores que pueden ser causa de conflictos o de eventuales problemas en el buen funcionamiento y desarrollo de la sociedad cooperativa, (a medida que se crece la gente se desencanta de participar y se producen conflictos entre los socios de la empresa), la democracia en el establecimiento de los objetivos es el fundamento de las empresas de participación, y todo lo que suponga una renuncia a las bases del cooperativismo implica renunciar a la esencia del mismo y convertir a las sociedades cooperativas en otras empresas, válidas de cualquier modo, pero no cooperativas.

3.5 Desde la perspectiva del socio, existe una dicotomía de intereses. Por un lado, trata de conseguir la mayor productividad posible de los flujos reales de producción y comercialización (proveyendo bienes y servicios agrarios o consumiéndolos) y en los flujos financieros; por otro lado, procura conseguir las mayores ventajas sociales. Es decir, su participación implica derechos y obligaciones contrapuestos en el mismo colectivo de personas. Por tanto, es necesario buscar mecanismos equilibradores de esa doble condición que pasan por la información, la comunicación, la rotación en los órganos de administración, la formación y la separación entre el trabajo de gestión profesional y el derecho y la obligación a la gestión.

3.6 Las dificultades en la toma de decisiones entre socios con objetivos particulares diferentes, suelen reflejarse en la ineficiencia en el establecimiento de los objetivos generales de la sociedad cooperativa agraria (acuerdos tomados con lentitud, rivalidades personales,

etcétera). En este sentido la homogeneidad es clave para el buen desarrollo de las sociedades cooperativas agrarias.

3.7 La toma democrática de decisiones se va dificultando a medida que crecen las entidades o aumenta la complejidad de sus operaciones, haciéndose más agudas en las grandes entidades de carácter regional o nacional, que se constituyen como consecuencia de los procesos de integración cooperativa. Estas dificultades se acaban materializando entre otros hechos en una disminución en la asistencia de socios a las asambleas de las grandes sociedades cooperativas y en una ralentización en el momento de tomar decisiones.

3.8 Respecto al voto plural ponderado, se justifica su adopción para equilibrar los riesgos económicos de los socios, concretamente por su contribución al proceso productivo. No obstante, la norma puede dar lugar a confusión y no siempre justifica la disparidad de trato entre los socios. Sin embargo es posible que estatutariamente se exija para determinados supuestos el voto igualitario. Esto evita que socios que acaparen gran parte de la actividad puedan evitar la toma democrática de decisiones en ciertos aspectos relevantes para todos los socios.

3.9 Los conflictos de poder:

- Un aspecto esencial de las organizaciones reside en la autoridad para dar órdenes y controlar a los individuos. Esto puede suponer un problema debido a que el uso del estilo autoritario va contra natura de las sociedades cooperativas porque contradice sus valores y principios. En consecuencia, los órganos de gobierno tienen limitaciones en la asunción de la autoridad.
- La posible falta de comprensión por parte de los socios acerca de que los profesionales que han de guiar la empresa, puedan y deban tener autoridad; es lo que conlleva un conflicto entre los socios y los gestores. De ello surge una acumulación de poder en los órganos sociales que acaba resultando en un proceso de toma de decisiones poco ágil y eficiente.
- En línea similar, los problemas de los personalismos a la hora de elegir y ser elegido, también dificulta un funcionamiento eficiente.

3.10 La participación de los socios en los flujos productivos o reales puede darse como:

- Proveedores de productos agrarios.
- Consumidores de productos agrarios.
- Proveedores de trabajo.

3.11 En la búsqueda de la eficiencia de la participación de los socios en los flujos reales de la sociedad cooperativa agraria se requiere:

- Hacer máxima la productividad de los factores productivos (máximos ingresos con mínimos costes).
- Adaptarse a la demanda del mercado.
- Cumplir los principios cooperativos manteniendo la eficiencia empresarial.

3.12 Para la adaptación a la demanda, desde la perspectiva de los flujos reales, factores tales como la estructura productiva, la innovación y la comercialización son determinantes para mejorar la competitividad de las sociedades cooperativas agrarias. También se considera la innovación como un medio para la consecución de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

3.13 En los flujos reales, las limitaciones más significativas derivan del principio de libre adhesión y baja voluntaria.

3.14 La consideración del principio de libre adhesión en las sociedades cooperativas agrarias, puede derivar en que éstas no sean capaces de dar el correcto servicio a sus socios.

- La incorporación de nuevos socios y el consecuente incremento de las necesidades de producción pueden no ser atendidos por una estructura definida para una producción menor, por lo que parte de las necesidades de los socios quedarían desatendidas. Para aumentar la capacidad de producción, se requieren inversiones que no se pueden realizar a corto plazo. Además, puede suponer el deterioro de la homogeneidad de la base social con las que consecuencias que pueda derivar.
- La libre salida de los socios puede suponer que la infraestructura de la sociedad cooperativa agraria quede infrautilizada, con la consecuente merma de rentabilidad para la sociedad y para el socio.

3.15 Algunas medidas paliativas a las limitaciones de la eficiencia en los flujos reales son recogidas por las distintas leyes sobre sociedades cooperativas. En efecto, en todas las legislaciones se pone de manifiesto que, aunque existe la libertad de entrada de los socios, ésta queda condicionada a cumplir unos requisitos necesarios establecidos en los estatutos. Estos motivos sólo pueden ser motivados por causa de imposibilidad técnica o económica de la sociedad cooperativa agraria y se refieren a los siguientes:

- Que no reúna los requisitos exigidos.
- Que su actividad no sea acorde con la actividad de la sociedad cooperativa agraria.
- Por motivos económicos (exceso de oferta sobre la demanda, imposibilidad de que la estructura productiva absorba más producciones, falta de calidad de las producciones, etcétera).

3.16 Para minimizar los problemas en la eficiencia derivados de la salida de los socios, las distintas leyes contemplan distintos requerimientos (que deben constar en estatutos), para disminuir los efectos negativos de dicha salida y que van encaminados a tener tiempo de reacción para adecuar la estructura de la sociedad cooperativa agraria a las nuevas circunstancias tras la salida del socio. Estas medidas fundamentalmente son:

- Establecer un preaviso al consejo rector.
- Exigir el compromiso de no darse de baja sin justa causa.
- Establecer plazos mínimos de salida.
- Diferir devolución de las aportaciones y posibles penalizaciones sobre la devolución.

3.17 Otros requerimientos para la mayor eficiencia en la sociedad cooperativa agraria son:

- La homogeneidad (como se ha venido exponiendo).
- La exclusividad: como renuncia a la libertad de elegir en cada momento las operaciones comerciales que más les interesen, ya como empresarios, ya como consumidores. Este requerimiento trata de mantener los niveles de ocupación óptimos y evitar que los socios vendan a terceros los productos de buena calidad y entreguen a la sociedad cooperativa agraria los de peor calidad.
- La subsidiariedad: es una regla de comportamiento asumida por las sociedades cooperativas agrarias, por el cual ésta no tiene razón de ser sino es por el carácter de subsidiaria con respecto a las explotaciones individuales de los socios. De esta manera, limita el crecimiento pero también limita la posibilidad de una incorporación de socios de regiones alejadas.

3.18 Hacer máximo el valor de la empresa en la sociedad cooperativa agraria, es hacer máximas las contraprestaciones que los socios han de recibir por participar en la sociedad. Es decir, el objetivo final de la sociedad, es la suma de los objetivos de todos y cada uno de los socios. Esto se mide en términos de rentabilidad. Este objetivo debe cumplir con que el valor de la sociedad cooperativa para los socios no debe ser inferior al que tendría esa misma empresa para los propietarios capitalistas si su forma jurídica fuese de este último tipo.

3.19 Las sociedades cooperativas agrarias tienen como objetivo hacer máximo el valor de la empresa para los socios, medido a través del mayor valor posible a sus contraprestaciones por su participación, en los mismos términos expuestos para las sociedades cooperativas en general.

3.20 Así pues, los objetivos del socio en la sociedad cooperativa agraria es hacer máximas las contraprestaciones a sus aportaciones en el proceso de producción y de comercialización, para una retribución de sus aportaciones financieras tan baja como sea posible, pero no menor que la perciben los acreedores convencionales. Este planteamiento se debe a que los socios sólo son propietarios de la parte correspondiente de los resultados obtenidos como consecuencia de su participación en el proceso de producción y comercialización, y no de su aportación financiera. Así, los retornos son sólo los residuos de la rentabilidad económica de los socios, ya que ésta rentabilidad es generalmente anticipada a través del proceso contable del incremento de los costes o de la reducción de los precios de venta, según que los socios sean proveedores o consumidores, respectivamente.

3.21 Consecuentemente, la rentabilidad económica de los socios es máxima cuando el resultado después de intereses es cero, ya que así se evita el pago de impuestos y las dotaciones a los fondos obligatorios.

3.22 Por su parte, la rentabilidad financiera debe ser fijada antes del inicio del ejercicio económico y debe ser la mínima posible (además de estar limitada).

3.23 En las sociedades cooperativas agrarias existen dos tipos de resultados que deben contabilizarse separadamente para acogerse a los posibles beneficios fiscales establecidos en la ley:

- El resultado cooperativo.
- Es resultado extracooperativo.

3.24 Las sociedades cooperativas agrarias tienen obligación de dotar un fondo de educación, formación y promoción cooperativa que tiene su origen en el principio cooperativo de educación, formación e información. Este fondo es una de las partidas más singulares, genuinas y características de las sociedades cooperativas agrarias. Esto es debido a que este fondo se dedica a la realización de una serie de actividades (educación, formación, promoción del cooperativismo, desarrollo del entorno, etcétera) que quedan fuera de su actividad de explotación y que en la mayoría de los casos no serían realizados por ningún otro agente económico. El fondo es inembargable e irrepartible, incluso en caso de liquidación, y sus dotaciones deberán figurar en el pasivo del balance con separación de otras partidas.

3.25 Es obligado para las sociedades cooperativas agrarias dotar un fondo de reserva obligatorio que es una reserva legal impuesta por la normativa aplicable a las sociedades cooperativas que se caracteriza por estar destinado a la consolidación, desarrollo, y garantía. Es un recurso propio que se concreta en una cuenta de patrimonio neto y que se configura como único recurso propio obligatorio de éstas. La importancia de este fondo viene derivada de la variabilidad del capital y sus repercusiones para la garantía frente a terceros.

3.26 Sobre el fondo de reserva obligatorio se realizan las siguientes consideraciones:

- La independencia del fondo con respecto a los socios, al constituir una reserva que no se recupera. No obstante, se puede pensar en una vía de recuperación indirecta, que consiste, en arrojar pérdidas, incrementando la retribución económica anticipada, y de esta forma ir reembolsando parcialmente a los socios.
- El efecto contraproducente en la solvencia financiera, ya que al ser un fondo irrepartible y no remunerado puede provocar bajas de los socios que sienten que parte de su ganancia queda en la sociedad, con la consiguiente descapitalización de la empresa.



- El efecto solidario del fondo con el movimiento cooperativo en general, en caso de liquidación y con los socios herederos, en particular, en caso de supervivencia empresarial.
- La habitual falta de dotación al fondo de reserva obligatorio en las sociedades cooperativas agrarias procedente de los excedentes ordinarios con los socios, ya que su particular forma de reparto del resultado, vía rentabilidad económica anticipada, persigue la no generación de excedente o beneficio contable. Lo que no quiere decir que no se dote, ya que sus fuentes son también externas.
- La injusticia en cuanto a la participación de cada uno de los socios en el fondo, ya que quien más participa en la sociedad es el que más contribuye a su formación.

3.27 El capital social de las sociedades cooperativas en general, y agrarias, en particular, por su naturaleza, sin entrar en la valoración que realizan las normas contables, es un recurso ajeno; un exigible que presenta las siguientes particularidades:

- La consideración del capital como pasivo financiero, da lugar a diferencias relevantes en la estructura financiera entre las sociedades cooperativas agrarias respecto a las sociedades capitalistas convencionales. Estas derivan del principio de puertas abiertas, por el que un socio puede solicitar la devolución de sus aportaciones. Precisamente, esto ha dado lugar a una discusión no sólo académica, que ha conllevado el cambio de las legislaciones para tratar de considerar el capital social como recurso propio bajo ciertas circunstancias como instrumento de solvencia (si su reembolso es rehusable y el retorno es discrecional con interés no obligatorio, es patrimonio neto; en caso contrario, no).
- En relación a la garantía que el capital social representa frente a los acreedores de la sociedad cooperativa agraria, esta garantía supone una incertidumbre para dichos acreedores al no existir una cifra concreta de fondos propios permanentes con la que poder evaluar el nivel de solvencia de la entidad.
- El capital en las sociedades cooperativas agrarias no da derecho a participar en el reparto de beneficios y tampoco da derecho a tomar decisiones respecto a su funcionamiento. Esta especial consideración se contrapone a lo que sucede en las sociedades capitalistas convencionales. De esta manera, aunque sea necesario el capital, es la persona sobre la que se fundamenta la actividad cooperativa.
- El capital social es un recurso que ha de remunerarse convenientemente (aunque de forma limitada).

3.28 Respecto a la fiscalidad, las entidades asociativas agrarias en España, están sometidas al derecho fiscal común y consecuentemente se les aplica el régimen de liquidación del Impuesto sobre Sociedades. No obstante el régimen fiscal de las sociedades cooperativas se regula en una ley especial estatal, la Ley 20/1990 de 19 de diciembre de Régimen Fiscal de las Cooperativas.

3.29 La Ley Fiscal de Cooperativas que regula técnicamente la aplicación de las normas tributarias de carácter general en este tipo de sociedades. En ellas, se atiende a sus especificidades que se derivan del hecho de su diferenciación en su regulación societaria, además de establecer un conjunto de bonificaciones fiscales para las sociedades cooperativas que cumplan determinados requisitos. Estas bonificaciones se determinan en función del grado de protección que se le aplique a la sociedad cooperativa agraria.

3.30 Se exponen a continuación un cuadro con un resumen de las principales características diferenciadoras entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales así como su repercusión en la toma de decisiones de las primeras:

Tabla 220 - Cuadro resumen de las principales características diferenciadoras entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS DE INFORMACIÓN Y DECISIÓN</b>			
Competencias reguladoras	Estado	Comunidades autónomas	Es relevante, saber si dichas diferencias surgidas de esos marcos, pueden derivar en la obtención de distintos resultados empresariales.
Diversidad legislativa	No	Sí	La adecuación de la actividad de la sociedad cooperativa cuando pasa de actuar en un ámbito autonómico y, por ende, legislado por la ley específica de la autonomía, a actuar en un ámbito supra autonómico en el que se regula por una ley diferente, bien la estatal o bien otra ley autonómica.
Estudios sobre el marco legal	Abundantes	Escasos	Posible desinterés a adoptar la forma jurídica cooperativa.
Calidad del estudio del marco legal	Homogéneo	No homogéneo	
Alteración de forma jurídica por infracciones	No	Sí	Limitación en la toma de decisiones.
Cumplimiento principios sociales	No	Si	
Entrada del socio	Compra de acciones	Cumplir requisitos estatutarios Participar en todos los flujos	Limitación a la entrada de socios relativa y no condicionada a las condiciones de mercado.
Variabilidad del capital	Estable	Variable	Dificultades de carácter económico-financiero. Limitaciones en la toma de decisiones de inversión y financiación.
Coste de acceso	Variable	Estable	Es el coste de acceso es conocido y constante, no dependiendo de las condiciones de mercado.
Valor de salida	Variable	Fijo	El socio no se beneficia de las reservas capitalizadas. El valor no depende del mercado.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS DE INFORMACIÓN Y DECISIÓN</b>			
Número mínimo de socios	Uno	Mínimo tres. Varía según ley autonómica	Necesidad de varios socios para la constitución y mantenimiento de la sociedad cooperativa agraria.
Salida del socio	Venta de participaciones	Voluntaria	La libre salida de socios puede presentar problemas de descapitalización.
Condiciones de salida	Según mercado	Según estatutos	La devolución de las aportaciones está condicionada a lo que establezcan los estatutos.
Posible perjuicio económico en la salida	Según mercado	Según tipo de baja y estatutos.	
Posibilidad de expulsión del socio	No	Sí	La sociedad cooperativa agraria se puede proteger ante causas justificadas y con las garantías previstas para asegurar los derechos de los socios.
Límites a la transmisión de participaciones	Escasa	Elevada	La transmisión de participaciones está condicionada a que el adquirente participe en todos los flujos empresariales.
Valor de transmisión	Especulativo	Fijo	El valor de transacción no depende del mercado.
Derechos especiales	No	Sí	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El socio tiene derecho de elegir y ser elegido para los cargos de la sociedad cooperativa agraria.</li> <li>• Derecho a participar en todas las actividades de la sociedad cooperativa agraria.</li> <li>• Derecho a la educación y a la formación.</li> </ul>
Obligaciones especiales del socio	No	Sí	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El socio tiene la obligación de asistir a las reuniones de la asamblea general.</li> <li>• A la participación en las actividades cooperativizadas.</li> <li>• A la no realización de actuaciones competitivas con la cooperativa.</li> </ul>
Obligaciones especiales de la sociedad	No	Sí	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La sociedad cooperativa agraria tiene la obligación de desarrollar actividades de difusión del cooperativismo.</li> <li>• Desarrollar actividades para la mejora de las condiciones culturales, profesionales y asistenciales de su entorno.</li> </ul>
Clases de socios	Única	Varias	La existencia de varias clases de socios, puede dificultar la toma de decisiones debido a la existencia de intereses no comunes.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS DE INFORMACIÓN Y DECISIÓN</b>			
Toma de decisiones	En función del capital	Democrática	Dificultad en la toma de decisiones en bases no homogéneas.
Tipo de sociedad	De capital	De personas	El poder de decisión está en las personas, independientemente del capital.
Voto plural ponderado	No	Sí	Suele facilitar la toma de decisiones.
La toma de decisiones se dificulta con el crecimiento	No	Sí	A mayor dimensión y mayor número de socios, la base suele ser menos homogénea, lo que dificulta la toma de decisiones.
Falta de cultura empresarial	Varía	Sí	Decisiones del socio basadas en su interés personal y no en el de la sociedad cooperativa agraria.
Desconocimiento por parte de los socios de sus deberes como tomadores de decisiones	No	Sí	La toma de decisiones se hace más lenta y menos eficiente.
Tamaño y la heterogeneidad del grupo	Indiferente	Dificulta la toma de decisiones	A mayor dimensión y mayor número de socios, la base suele ser menos homogénea, lo que dificulta la toma de decisiones.
La falta de formación	No	Sí	Dificulta la toma de decisiones eficiente.
La incorporación de agentes externos a la masa social	Indiferente	Perjudica	Puede dificultar la toma de decisiones debido a la existencia de intereses no comunes.
Personalismos en el derecho a elegir y ser elegido en el Consejo Rector	No	Sí	Posible elección de cargos menos capacitados.
Regulación de una forma jurídica que se aproxime a su comparada	Sociedades Laborales	Sociedades cooperativas mixtas	Posibilita la constitución de una forma jurídica mixta.
Responsabilidad	Limitada al capital	Limitada al capital	
Finalización de la responsabilidad	En la baja	Depende de la ley. Hasta cinco años después de la baja	Puede seguir existiendo responsabilidades una vez extinguida la condición de socio.
Responsabilidad en caso de pérdidas en el ejercicio	No	Sí	Pueden imputarse al socio ciertas pérdidas, aunque se haya dado de baja de la sociedad cooperativa agraria.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS DE INFORMACIÓN Y DECISIÓN</b>			
Responsabilidad de los acreedores de la sociedad cooperativa agraria	Todo el patrimonio	Toda el patrimonio salvo el fondo de educación y promoción	El fondo de educación y promoción es inembargable.
Participaciones embargables al socio	Sí	No	Las participaciones de un socio en la sociedad cooperativa agraria no son embargables al ser un bien que éste necesita para la continuidad de su actividad profesional.
Junta general / Asamblea general	Decisiones en función	Funcionamiento	Posibles dificultades en la toma de decisiones eficiente.
Consejo de administración / Consejo rector	Elección en función del capital	Elección democrática	Posible elección de cargos menos capacitados.
Derecho a formar parte del consejo de administración o consejo rector	No	Sí	Posible elección de cargos menos capacitados.
Directores de departamento / órganos de gobierno de la sección	Dependen de la asamblea general	Autonomía y gestión independiente	Permite una mayor libertad a la hora de establecer estructuras organizativas.
Profesionalización de puestos de responsabilidad	Sí	No siempre	Puede dificultar la toma de decisiones eficiente.
Obligación de destinar fondos a la educación y formación de los socios	No	Sí	Permite la utilización para mejorar internamente (vía formación) y para mejorar de cara al exterior (generando una imagen social corporativa).
Existencia de interés para fomentar el asociacionismo	No	Sí	Facilidades para establecer uniones, federaciones y confederaciones de sociedades cooperativas.
Facilidad para resolver los costes de agencia	No	Sí	Facilidad para resolver los problemas de agencia y de costes de transacción debido a su forma de organización.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS REALES</b>			
Influencia de una base heterogénea	No	Sí	Puede dificultar la toma de decisiones eficiente.
Sujeto a principio de subsidiariedad	No	Sí	Limites al crecimiento y a la deslocalización.
Restricciones a la localización	No	Sí	
Posibilidad de establecer el principio de exclusividad	No	Sí	Puede defender los intereses comunes frente a los individuales mediante la solicitud a los socios de una renuncia a la libertad de elegir en cada momento las operaciones comerciales que más les interesen.
Motivación e implicación del trabajador con los objetivos de la sociedad	Normal	Alta	Posibilidad de que la mayor motivación se traduzca en una mayor productividad.
Límite de operaciones con terceros no socios	No	Sí	Desincentiva las operaciones con terceros.
Secciones con gestión independiente	Rara vez	Habitual	Posibilita la creación de estructuras organizativas más eficientes para la sociedad cooperativa agraria.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Objetivo económico financiero	Máxima rentabilidad económica	Máxima rentabilidad económica y financiera	La rentabilidad financiera condiciona a la económica. La rentabilidad financiera debe ser fija e igual para todos los socios.
Posibilidad adelantar rentabilidad	No	Sí	La posibilidad de poder anticipar la rentabilidad económica implica la minimización de los costes fiscales así como tener cierta libertad para dotar los fondos obligatorios.
Ánimo de lucro en el entorno	Sí	Sí	La sociedad cooperativa agraria, no permite que unos socios pueden lucrarse a costa de los otros. Esto no obsta para que pretenda conseguir beneficios, tan grandes como sea posible.
Ánimo de lucro entre los socios	Sí	No	
Objetivo sobre costes de aprovisionamientos	Mínimos	Máximos	Partiendo del objetivo final de hacer máximo el valor de la sociedad para los socios, desde la perspectiva de la sociedad cooperativa agraria de proveedores, se busca que los aprovisionamientos sean los más altos posibles.
Dotación por las actividades "corrientes"	0,1	0,2	En la dotación obligatoria de fondos, es mayor en la sociedad cooperativa agraria.
Límite a las dotaciones	20% capital social	No existe	No existe límite a la dotación del fondo de reserva obligatorio.
Contabilización para la sociedad	Antes de repartir beneficios	Antes de pagar impuestos	La dotación de fondos se realiza antes de determinar el resultado del ejercicio, por lo que el fondo de reserva obligatorio y el fondo de educación y promoción tienen un efecto de deducibilidad ante el impuesto de sociedades.
Efecto fiscal en la sociedad	Tributa	No tributa	
Reparto en caso de liquidación de la sociedad	Sí	No	En caso de liquidación de la sociedad cooperativa agraria, el fondo de reserva obligatorio y el fondo de educación y promoción no son repartibles entre los socios.
Dotación al fondo de educación y promoción	Voluntaria	Obligatoria	La sociedad cooperativa agraria tiene la obligación de dotar el fondo de educación y promoción cuando tiene beneficios.
Capitales mínimos para constituir la sociedad	60.000€ (sociedad anónima)	Ninguno (Ley Estatal de Cooperativas)	Los capitales mínimos varían dependiendo de la ley autonómica.
	3.000€ (sociedad limitada)	Varía (Leyes Autonómicas)	



Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Estabilidad del capital social	Fijo	Variable	Debido al principio de puertas abiertas, el capital de las sociedades cooperativas agrarias, es variable.
Decisiones sobre la disminución del capital social	Junta general de accionistas o mandato legal	Socio y asamblea general	Las decisiones sobre disminuciones en el capital social corresponden al socio individual que decide salir de la sociedad cooperativa agraria, o por acuerdo de la asamblea general.
Capital social como garantía ante terceros.	Cierto	Incierto	Debido a la variabilidad del capital social debido a la baja voluntaria de los socios, la garantía que presta este capital social ante los acreedores de la sociedad cooperativa agraria, es incierto.
Riesgo de descapitalización	Escaso	Sí	Consecuencia de la libertad de salida de los socios, la sociedad cooperativa agraria puede quedar descapitalizada ante una salida masiva de estos.
Fácilidad legal para integrarse	No	Sí	Las sociedades cooperativas agrarias, disponen de facilidades legales para realizar procesos de integración.
Limitaciones en la integración	No	Sí	Existe una limitación a la integración por el principio de toma democrática de decisiones.
Libertad del socio disconforme para separarse	No	Sí	El socio de la sociedad cooperativa agraria, en caso de disconformidad con el acuerdo, puede separarse del proceso de integración.
Existe obligación de disolver la sociedad por no alcanzar el capital social establecido	No	Sí	Si durante un año, el capital social es menor que el recogido en los estatutos, la sociedad cooperativa agraria debe disolverse.
Destino del haber tras la liquidación de la sociedad	Socios	Nunca socios	Debido al carácter social las sociedades cooperativas agrarias, en el momento de su liquidación el socio recupera el importe de las aportaciones, actualizadas en su caso. Es decir, no tiene derecho sobre el líquido sobrante.
Existencia de cuotas periódicas no reintegrables	No	Puede ser	Las sociedades cooperativas agrarias pueden establecer cuotas de ingresos y/o periódicas, que no integrarán el capital social ni serán reintegrables
Existencia de un límite al importe de aportaciones para nuevos socios	No. Depende del mercado	Sí	La cuota obligatoria mínima que se exige a los nuevos socios, y salvo alguna excepción, se caracterizan por estar limitadas en su cuantía.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Consideración de las aportaciones de título o valor bursátil	Sí	No	Las aportaciones sociales pueden ser acumulables o divisibles pero nunca tendrán la consideración de títulos valores, con todas las consecuencias que ello implica.
Existe efecto dilución	Sí	No	Las sociedades cooperativas agrarias pueden establecer cuotas de ingreso, que se articulan como otro instrumento financiero, equivalente a la prima de emisión o al derecho de suscripción preferente.
Existencia de un límite a la participación en el capital social	No	Sí	La participación de los socios en el capital social de la sociedad cooperativa agraria está limitada por ley.
Liquidación de las participaciones	Según mercado	Según estatutos	La liquidación de las participaciones se realiza en función de lo dispuesto en los estatutos.
Trasmisión de participaciones	Sí	No	Las aportaciones al capital social tienen un carácter personal en las sociedades cooperativas agrarias, son nominativas y no pueden negociarse ni cederse.
Tratamiento fiscal diferente en función del origen del resultado	No	Sí	Dependiendo de si el resultado proviene de la actividad cooperativa o extracooperativa, el resultado tiene un tratamiento fiscal diferenciado.
Régimen de especial protección fiscal	No	Algunas	Las sociedades cooperativas agrarias pueden acogerse a un régimen especial que mejora su fiscalidad si cumple ciertas condiciones.
Contabilidad de los resultados	Única	Distigue entre resultado cooperativo y no cooperativo	Las sociedades cooperativas agrarias, para acogerse al régimen especial de protección, deben contabilizar los resultados en función de su origen cooperativo o extracooperativo.
Reparto de excedente corresponde con la rentabilidad del socio	Sí	No	La distribución del resultado en las sociedades cooperativas agrarias es proporcional a la participación en la actividad cooperativizada.
Caracterización de la distribución	Dividendo	Nunca dividendo	La distribución de los excedentes en la sociedad cooperativa agraria no tiene la consideración de dividendo ya que no depende del capital ni tributa en sede de la sociedad por el impuesto de sociedades.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Distribución de beneficio	En función del capital	En función de la actividad cooperativizada	La distribución de los beneficios se hace en función de la actividad cooperativizada y nunca del capital.
Forma de repartir el resultado	Dividendos	Anticipación del resultado	La sociedad cooperativa agraria puede anticipar el resultado a los socios.
	Aumentando el valor de la acción	Rentabilidad económica	La sociedad cooperativa agraria puede repartir el residuo de rentabilidad en función de la actividad cooperativizada.
		Rentabilidad financiera	Existe la posibilidad de remunerar las aportaciones al capital a una rentabilidad fija limitada.
Reparto del resultado	Rígido	Flexible	La sociedad cooperativa agraria tiene varias formas de remunerar a los socios, por lo que tiene más flexibilidad.
Transparencia en la distribución del resultado	Normal	Escasa	Al poder determinarse el reparto de resultados de varias formas, la transparencia de la distribución en los estados contables es menor que si sólo existiese un método de reparto.
Remuneración al capital social	Dividendos	Interés	Las remuneraciones no discrecionales al capital social son consideradas intereses.
Limitación a la retribución de capital	No	Sí	Las retribuciones al capital social están limitadas por los principios cooperativos al interés legal del dinero más seis puntos básicos.
Retribución de capital vinculada al beneficio	Sí	No	El reparto de beneficios está vinculado a la actividad cooperativa. Nunca al capital.
Contabilización para la sociedad	Reparto de beneficio	Gasto	La consideración de las remuneraciones al capital social no discrecionales tienen la consideración de gasto.
Efecto fiscal en la sociedad	Tributa	No tributa	Las remuneraciones al capital social no discrecionales, al tener la consideración de gasto, no tributan por el impuesto de sociedades.
Imputación de pérdidas al socio	Nunca	Es posible	En las sociedades cooperativas agrarias existe la posibilidad de imputar las pérdidas a socios. La imputación se realiza en función de la actividad cooperativizada.
Planificación fiscal	Fija	Flexible	Al existir varias formas de repartir los beneficios, existe la posibilidad de realizar una planificación fiscal más flexible.

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Tributación	Rendimientos de capital mobiliario	Rendimientos de actividades económicas y de capital mobiliario	La tributación en sede del socio, puede ser por rendimiento de actividades económicas (por el anticipo del resultado o por la rentabilidad económica), o rendimiento del capital mobiliario por los rendimientos obtenidos por la rentabilidad financiera.
Consecuencias exceder límite operaciones con terceros	Ninguna	Pérdida de condición de especialmente protegida	Si la sociedad cooperativa agraria supera los límites que tenga en las operaciones con terceros, pierde la condición de especialmente protegido, y con ello, los beneficios fiscales asociados.
Tratamiento contable y fiscal diferenciado	No	Sí	Para acogerse al régimen de especial protección, la sociedad cooperativa agraria debe llevar una contabilización separada de los resultados cooperativos y los extracooperativos.
Desincentivos a la inversión por parte de los socios	No	Sí	Existen varios factores desincentivadores a la hora de invertir en una sociedad cooperativa agraria:
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• El largo plazo de reembolso de las aportaciones del socio.</li> <li>• La toma de decisiones democrática puede limitar la capacidad de financiación de los proyectos necesarios para el crecimiento. La falta de homogeneidad entre los socios y el deseo de maximizar el valor de la contraprestación de sus aportaciones y no el valor de la empresa, da lugar a que el socio no quiera asumir el riesgo del endeudamiento y que no esté dispuesto a dejar de ganar en el presente por una esperanza de beneficio en el futuro.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• La limitación a la remuneración de las aportaciones de los socios a la sociedad cooperativa y las realizadas a fondos irrepartibles no son remuneradas.</li> <li>• Las limitaciones a la transferencia del capital dificultan la enajenación de las aportaciones de los socios de manera que no están motivados a invertir, salvo que pretendan permanecer en las mismas durante todo el plazo de recuperación de la inversión.</li> <li>• La imposibilidad de vender las participaciones priva a los socios de conocer la valoración real además de tener un patrimonio menos diversificado.</li> </ul>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• El reparto de ganancias vía precios limita la obtención de beneficios.</li> </ul>

Característica	Sociedad capitalista convencional	Sociedad cooperativa	Repercusión en la toma de decisiones de la sociedad cooperativa agraria
<b>FLUJOS FINANCIEROS</b>			
Acceso a mercados de capitales	Sí	No	El acceso al mercado de renta variable está vetado a las sociedades cooperativas agrarias.
Posibilidad de sección de crédito	No	Sí	Las sociedades cooperativas agrarias pueden formar secciones de crédito con la función fundamental de facilitar la realización del objeto social de ésta.
Ayudas y subvenciones derivadas de la forma jurídica	No	Sí	Las sociedades cooperativas agrarias disfrutan de subvenciones especiales derivadas de su forma jurídica.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 221 - Principales características diferenciadoras entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales respecto a los impuestos a los que están sujetas

<b>Impuesto</b>	<b>Sociedad capitalista convencional</b>	<b>Sociedad cooperativa</b>
	<b>Beneficio Fiscal</b>	<b>Beneficio Fiscal</b>
Impuesto sobre Sociedades (Ley 27/2014)	No	Sí
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	No	Sí
Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (Real Decreto	No	No
Impuesto sobre el Valor Añadido: R. General (Ley 37/1992)	No	No
ITP y AJD (Real Decreto Legislativo 1/1993)	No	Sí
Impuesto sobre Actividades Económicas (Real Decreto Legislativo 2/2004)	Sí (si facturación menor un millón de euros)	Sí
Impuesto Especial sobre ventas minoristas de hidrocarburos	No	No (excepto si vende hidrocarburos)

Fuente: Elaboración propia.

#### 4 LOS FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA AGRARIA.

4.1 Para el logro del objetivo empresarial, es necesario la eficiencia de los flujos informativo-decisionales, de los flujos reales, de los flujos financieros y la armonía de la estructura de organización.

4.2 Para valorar el grado de eficiencia, el análisis económico financiero permite estudiar la actividad para una sociedad o grupo de sociedades y realizar comparaciones entre ellas así como analizar su evolución en el tiempo. El método de las ratios es uno de los criterios comúnmente utilizados para realizar el análisis financiero.

4.3 Para la realización del análisis económico-financiero, se requiere la información contable.

- La contabilidad registra, clasifica y resume las operaciones económicas que realiza la empresa, con objeto de obtener información. La información contable es la que se utiliza como referencia para la toma de decisiones siendo la base fundamental que

sustenta el correcto funcionamiento de la organización. Así pues, la importancia de dicha información es clave para conocer la eficacia en su funcionamiento.

4.4 La información contable queda recogida en los estados contables (balance, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo y memoria).

- Los estados contables figuran entre los elementos más importantes de los utilizados tanto por los responsables de la toma de decisiones como por los agentes externos a ella.
- La importancia de estos estados contables o cuentas anuales es consecuencia de que el análisis de la información comunicada a través de dichos documentos, junto con los informes de auditoría externa y otras informaciones de naturaleza variada, es la base sobre la que se investiga y enjuicia la gestión de las empresas.

4.5 La contabilidad en las sociedades cooperativas agrarias presenta ciertas diferencias respecto a las sociedades capitalistas convencionales. Con base en sus objetivos, sus particulares características y su funcionamiento surgen unas necesidades informativas para las que la contabilidad es una pieza clave.

4.6 La sociedad cooperativa agraria está sometida a los mismos planes contables que las sociedades capitalistas convencionales con ciertas particularidades.

4.7 En este orden de cosas, el Nuevo Plan General Contable de 2007 ha dado lugar a cambios sustanciales en la contabilidad de las sociedades cooperativas agrarias.

- Por este motivo surge la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas específicas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.
- Esta Orden sustituye a la Orden ECO/3614/2003 y se aprueba con el fin de que las sociedades cooperativas puedan tener a su disposición unas normas contables que les permitan ofrecer información financiera según el Nuevo Plan General Contable pero teniendo en cuenta su regulación especial.

4.8 La principal novedad de la Orden EHA 3360/2010 es la reclasificación del capital social.

Este tendrá la consideración de fondo propio si cumple dos condiciones:

- Que el reembolso en caso de baja del socio pueda ser rehusado por el consejo rector.
- Que no conlleve una remuneración obligatoria.

4.9 Esta novedad viene determinada por las características que definen al capital social cooperativo y cuya diferencia respecto a las sociedades capitalistas convencionales son las que han inspirado la Orden de 2010, y que son:

- La variedad de recursos financieros que lo componen.
- La variabilidad en su importe.
- La remuneración financiera a tipo fijo.

4.10 Así, las sociedades cooperativas agrarias, si quieren establecer que el socio tenga derecho al reembolso del capital aportado, tendrán que modificar sus balances y clasificar el capital social y las reservas repartibles como pasivo financiero.

4.11 No obstante, en las sociedades cooperativas el capital social es un recurso ajeno, ya que es un préstamo especial de los socios a la sociedad, cuya duración está vinculada a la permanencia de los mismos en el proceso productivo.

4.12 De esta manera, del estudio de la Orden EHA 3360/2010, sobre la regulación contable de las fuentes de financiación, se extraen las siguientes conclusiones:

- Sobre la clasificación del capital social.
- Sobre el tratamiento de la remuneración al capital social.



Tabla 222 - Criterios de clasificación de las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010

Reembolso	Interés	Retorno	Clasificación contable	Registro contable
No puede ser rehusado	Obligatorios No obligatorios	Discrecional No discrecional	Pasivo	Pasivo
Puede ser rehusado	No obligatorios	Discrecional	Patrimonio neto	Patrimonio neto
Puede ser rehusado	No obligatorios	No discrecional	Compuesto	Pasivo
Puede ser rehusado	Obligatorios	Discrecional	Compuesto	Pasivo
Puede ser rehusado	Obligatorios	No discrecional	Compuesto	Pasivo

Fuente: CABALEIRO (2013: p. 592)

Tabla 223 - Criterios de clasificación de las remuneraciones a las aportaciones de los socios según la Orden EHA/3360/2010

Remuneración	Obligatoria	Discrecional
Fondos propios		Distribución de resultado
Pasivos	Gasto del periodo	Distribución de resultado

Fuente: CABALEIRO (2013: p. 595)

4.13 La nueva normativa supone que los nuevos estados contables muestren una posible reducción del patrimonio neto en las sociedades cooperativas agrarias, en relación con los elaborados aplicando la normativa anterior. Esta es la repercusión más importante ya que la pérdida de la condición de patrimonio neto de las aportaciones del capital de los socios de las sociedades cooperativas, consideradas tradicionalmente el componente central del neto patrimonial, va a suponer un deterioro de los ratios financieros de solvencia de este tipo de sociedades.

4.14 En esta línea, se señala que el hecho de clasificar las aportaciones de los socios en el capital social como recursos ajenos (deuda), tiene importantes consecuencias sobre las sociedades cooperativas agrarias y son:

- El deterioro de la imagen financiera de solvencia de la sociedad cooperativa agraria ante terceros dado que aumenta el endeudamiento y afectará negativamente en las calificaciones de riesgos. Para las grandes sociedades cooperativas agrarias este es un aspecto que tiene mucha importancia porque condiciona la obtención de financiación externa, ya que en muchas ocasiones las entidades financieras ofrecen los créditos en función de las aportaciones en recursos propios que hacen los socios.
- El aumento del riesgo de insolvencia provocado por el aumento del endeudamiento de la sociedad cooperativa agraria.

- El aumento de la posibilidad de incurrir en causa de disolución, ya que la reclasificación del capital social, puede suponer que esté por debajo del capital mínimo establecido en los estatutos.
- Las limitaciones para participar en sociedades no cooperativas. En el Régimen Fiscal de Cooperativas se considera causa de pérdida de la condición de sociedad cooperativa fiscalmente protegida la participación de la sociedad cooperativa en cuantía superior a un porcentaje sobre el capital social. Si este capital social se ve reducido, la sociedad cooperativa deberá, consecuentemente, adecuar sus participaciones en otras sociedades no cooperativas para no superar dicho límite.
- Se incentivan las aportaciones de los socios al capital social si este es considerado pasivo ya que el socio se garantiza la retribución y la devolución de sus aportaciones.

4.15 Otra repercusión de la Orden EHA/3360/2010 tiene relación con la elaboración de los estados contables o cuentas anuales de las sociedades cooperativas agrarias.

- Estos pasan a elaborarse de acuerdo con los modelos y normas establecidos en el Plan General de Contabilidad o en el Plan General de Contabilidad de PYMES, según proceda, y con las especificidades establecidas en Norma decimotercera de la Orden.
- Estos estados comprenden el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria, todos ellos adaptados en los anexos I y II de dicha Orden.

4.16 Los estados financieros de las sociedades cooperativas agrarias según la Orden EHA/3360/2010 presentan diferencias respecto a los de las sociedades capitalistas convencionales, siendo las más relevantes las siguientes:

- En el activo:
  - Se distinguen separadamente las operaciones con los socios, y especialmente las partidas de clientes y de los clientes socios.
- En el pasivo:
  - Las reservas son diferentes en ambos tipos de sociedades, destacando en las sociedades cooperativas el fondo de reserva obligatorio, el fondo de reembolso o actualización y el fondo de educación y promoción (que no tiene consideración de patrimonio neto) y la ausencia de la partida de prima de emisión.
  - En las sociedades cooperativas, en el pasivo se desglosan las deudas con características especiales (“capital reembolsable exigible”, “fondos especiales clasificados como pasivos” y “acreedores por fondos capitalizados”).

- También se distinguen separadamente las operaciones con los socios.
- En la cuenta de pérdidas y ganancias:
  - Se desglosan los trabajos realizados por la sociedad cooperativa con su estructura interna.
  - Se separan los ingresos por operaciones con socios así como los servicios de trabajo con socios.
  - Se dota el fondo de educación y promoción antes de calcular el resultado de la explotación.
  - Se establece una partida separada para los intereses y el retorno obligatorio de las aportaciones al capital social y de otros fondos clasificados con características de deuda.

4.17 La principal particularidad en la cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas agrarias respecto las sociedades capitalistas convencionales, es el tratamiento de las principales operaciones que puede realizar una sociedad cooperativa agraria con sus socios en el transcurso de su actividad, es decir:

- La adquisición de bienes a los socios.
- Las prestaciones de servicios de trabajo de los socios a la sociedad cooperativa.
- Los ingresos de operaciones con socios, bien sea por prestación de servicios o venta de bienes.

4.18 Así, en las sociedades cooperativas de comercialización, la sociedad cooperativa adquiere la cosecha del socio para, previa transformación si procede, comercializarla. Por otro lado, en las sociedades cooperativas agrarias de suministros, la principal actividad es la venta a los socios de las materias primas que éstos requieren para el desarrollo de sus objetivos.

4.19 La forma de proceder en relación con la liquidación que se hace al socio por su cosecha presenta cierta peculiaridad. Esta liquidación, normalmente se realiza con posterioridad a que la sociedad cooperativa haya vendido la producción, por lo que se condiciona el valor de la liquidación a lo se obtenga en el mercado. Es decir, el precio de la cosecha del socio no puede prefijarse en el momento en que éste entrega la cosecha a la sociedad cooperativa, sino que se define en función de circunstancias futuras.

4.20 La forma de operar hasta la publicación de la Orden EHA/3360/2010 por parte de las sociedades cooperativas agrarias era no registrar la adquisición de la mercancía a los socios hasta que era posible determinar el importe definitivo por el que había de valorarse. Es por ello que el resultado derivado de la cuenta de pérdidas y ganancias no respondía verdaderamente al que debería ser, al menos desde el punto de vista de la aplicación de los principios contables.

4.21 La Orden EHA/3360/2010 intenta dar respuesta a este problema mediante la utilización de estimaciones en la determinación del precio de adquisición de la mercancía de los socios que realiza en el momento en que éstos la ponen a disposición de la sociedad cooperativa. Estas estimaciones quedan registradas en una cuenta de gasto quedando por tanto incluidas en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en curso. De esta manera, se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio que corresponde el importe, si bien no definitivo, sí al menos aproximado, del gasto incurrido por la adquisición de las mercancías a los socios.

4.22 Se diferencia el caso de que la sociedad cooperativa agraria realice las operaciones por cuenta de los socios, es decir, que la sociedad cooperativa actúe de mero intermediario entre los socios y los compradores de la mercancía.

- En este caso, dado que no se producen adquisiciones o ventas de bienes, se deberán registrar únicamente los movimientos financieros que correspondan, y en su caso la retribución (comisión) que la sociedad cooperativa obtenga por el servicio de mediación prestado como un ingreso del ejercicio.
- En todo caso, la sociedad cooperativa agraria deberá dotar la correspondiente provisión por responsabilidades en tanto esta sea necesaria.

4.23 En el estado total de cambios en el patrimonio neto, las principales diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales, surge fundamentalmente de las variaciones en el capital social. Tal y como se ha venido presentando en el trabajo, existe una variabilidad en capital de las sociedades cooperativas agrarias que no se da en las sociedades capitalistas convencionales, de ahí que este estado tenga especial relevancia para las primeras.

4.24 La memoria tiene como finalidad aportar información complementaria a la facilitada en el resto de estados contables.

- De esta manera, aporta información no sólo cuantitativa como los otros documentos, sino también cualitativa, explicando algunas de las partidas incluidas en los anteriores estados financieros.
- La inclusión de la memoria supone un cambio en la calidad de la información proporcionada por las sociedades cooperativas agrarias al concretarse en un informe sobre la actividad de la sociedad desde el punto de vista de la gestión, y por tanto, independiente de la contabilidad.

4.25 Una de las principales dificultades a la hora de realizar análisis financieros basados en ratios, son los diferentes criterios contables a la hora de reflejar la imagen fiel de una entidad. Dichos problemas son corregidos en mayor o menor medida con el desarrollo de la normativa contable y con la existencia de auditores, que revisan los estados financieros y examinan su validez.

4.26 Los estados financieros auditados son la imagen más fiel del estado financiero y la rentabilidad de una empresa, pues confirman que la información que se presenta en sus estados financieros es exacta y válida para el uso externo.

4.27 Las ratios son relaciones básicas entre las masas patrimoniales que proporcionan una información sintética de la situación económico-financiera de una sociedad.

- Desde la perspectiva externa, con las ratios se puede diagnosticar el estado de una sociedad así como permitir comparar ésta o un grupo de sociedades entre sí y analizar su evolución en el tiempo.

4.28 Desde sus orígenes, las ratios han sido la herramienta por excelencia en el análisis de la información financiera dada su simplicidad de cálculo y la sencillez de su interpretación hasta tal punto que hablar de análisis financiero implica necesariamente hablar de ratios.

- Los indicadores financieros surgen formalmente a finales del siglo XIX con propósitos crediticios y con el objetivo de intentar predecir la quiebra. En la evolución de estos análisis para un mejor funcionamiento, se complementan con metodologías estadísticas encaminadas a predecir el fracaso empresarial.

4.29 Las ratios pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Las ratios de balance (financieros): toman como base el balance de situación y tienen por objeto orientar acerca de la composición del activo y pasivo, la relación y proporcionalidad existente entre ambas estructuras, así como de la capacidad para hacer frente a obligaciones de pago. Permiten por tanto enjuiciar la liquidez, solvencia o autonomía de la sociedad.
- Las ratios de resultados (económicos): toman como base la cuenta de pérdidas y ganancias, y cuantifican, entre otros aspectos, la rentabilidad obtenida, así como los factores que condicionan la obtención de la misma.
- Las ratios mixtas: toman como base datos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias y los relacionan entre sí.

4.30 La clasificación que se presenta en este trabajo es la siguiente:

- Las ratios de rentabilidad. Evalúan el rendimiento de la sociedad en sus operaciones.
- Las ratios de estructura. Manifiestan las posibilidades de una sociedad para atender a sus compromisos financieros.
- Las ratios de eficiencia. Indican el grado de eficiencia de las operaciones de la empresa.
  - Las ratios operacionales: Miden la eficiencia en el uso de la estructura de la sociedad.
  - Las ratios por empleado. Similar al ratio operacional pero desde la consideración del empleado como medida de eficiencia.

4.31 La definición y formulación de las ratios difiere según los expertos, por lo que es deseable recurrir a definiciones y fórmulas que tengan el mayor grado de aceptación o extensión.

4.32 El análisis mediante ratio presenta ciertas limitaciones:

- La importancia de la información contable. La contabilidad como sistema de información puede diferir en su interpretación y puede valorar la misma situación de diferentes formas, lo que lleva a obtener diferentes ratios de un mismo hecho. Los datos oficiales, no siempre coinciden con los reales.
- Las restricciones de los resultados matemáticos de las variables que lo componen y del alcance del análisis financiero que depende fundamentalmente de la calidad de los

estados contables básicos y del tamaño de la muestra en la comparación en términos agregados.

- La proliferación de ratios. En finanzas, en algunas ocasiones, se suelen usar muchos términos que son sinónimos para referirse al mismo concepto y en otras, se emplean los mismos términos para referirse a conceptos ligeramente distintos lo que genera problemas de interpretación a los no financieros.
- Las ratios no son significativas por sí solas pues todas ellas deben ser comparadas con un patrón. Para el análisis particular de una sociedad, es importante interpretar cada ratio comparándolo con:
  - Las ratios anteriores de la misma sociedad.
  - Las ratios “estándar” establecidas por el contexto competitivo.
  - Las ratios de las mejores y las peores compañías del mismo sector.
- La necesidad de conocer el negocio.

4.33 Las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar en el análisis económico-financiero mediante ratios son las siguientes:

- La política de anticipo de los retornos:
  - El resultado es un indicador sintético de eficiencia de la gestión económica durante el ejercicio, si bien es cierto que muy relativo por los problemas de valoración que conlleva.
  - En la sociedad cooperativa agraria el beneficio que llega a los socios es muy complicado de valorar con base en los estados financieros. En el caso del análisis de la rentabilidad, implica la comparación del resultado económico obtenido en la sociedad cooperativa agraria con alguna de las magnitudes apuntadas (activos, recursos propios, etcétera), lo que puede comportar un cierto grado de distorsión en la medida en que la cuantía alcanzada por el resultado depende de la liquidación practicada por la cooperativa a los socios por sus entregas de productos.
  - Así, es común encontrar sociedades cooperativas agrarias a las que si aplicamos la formulación común de la rentabilidad arrojan un resultado muy reducido, como consecuencia no de problemas en la gestión, sino porque han practicado liquidaciones a los socios por encima de los precios de mercado. Así, es muy difícil establecer una comparación en la obtención del excedente y su distribución entre ambos tipos de sociedades, ya que en la sociedad cooperativa agraria el excedente se anticipa y queda mezclado con incrementos de costes o disminución de precios (según sean socios proveedores o consumidores).
  - La política de anticipo de los retornos:

- Puede suponer un menor margen de ventas.
  - Puede suponer una reducción de los plazos de pago o cobro.
- La Orden EHA/3360/2010 ha tenido dos repercusiones en el análisis económico-financiero tradicional:
  - La reclasificación de partidas correspondientes a capital social y que son contabilizadas a partir del 2010 como pasivo.
    - Puede suponer una disminución de fondos propios y un aumento del pasivo no corriente.
  - La consideración como distribución de beneficios, en vez de gasto del periodo, a las remuneraciones al capital social discrecionales.
    - Puede suponer una disminución de gastos financieros y un aumento del resultado del ejercicio.
- Fondo de Educación y Promoción. Las dotaciones al fondo de educación y promoción son partidas que se han de aplicar a sus fines y se concreta en gastos específicos que no conforman la actividad cooperativizada.
  - Supone un aumento del pasivo.
- Existencia de secciones de crédito activas.
  - Puede suponer una diferente estructura financiera con mejoras en la financiación.

Tabla 224 - Particularidades de las sociedades cooperativas agrarias que pueden afectar el análisis económico-financiero mediante ratios

Causa	Masa patrimonial afectada	Posible efecto
Orden EHA/3360/2010	Patrimonio neto	Disminuye
	Pasivos no corriente	Aumenta
	Gastos financieros	Disminuye
	Beneficio	Aumenta
Anticipo retornos a socios	Margen de ventas	Disminuye
	Plazo pago / cobro	Disminuye
Fondo de educación y promoción	Pasivos	Aumenta
Existencia de sección de crédito	Estructura financiera	Variable

Fuente: Elaboración propia

4.34 Según los resultados previstos se han encontrado una disparidad significativa en la comparación con los ratios propuestos entre de las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales tanto en el estudio de los estados financieros no auditados como en el de los estados financieros auditados. Estas divergencias son más significativas entre los datos de las sociedades auditadas que en las no auditadas



posiblemente porque las sociedades auditadas suelen tener mayor tamaño y criterios económico-financieros más homogéneos.

4.35 Esta disparidad en los resultados obtenidos en las diferentes ratios, confirma la hipótesis inicial de que el análisis económico financiero tradicional no tiene en cuenta las particulares características de las sociedades cooperativas agrarias, y por ello no es válido para su utilización en la comparación con las sociedades capitalistas convencionales.

4.36 A continuación se exponen las ratios que han sido analizadas con su validez o no y la causa de su no validez.

Tabla 225 - Resumen de la validez de las ratios analizadas

Clasificación de la ratio	Nombre de la ratio	Validez	Causa de no validez
Ratios de estructura	Ratio de solvencia	No	Valoración de existencias
			Anticipo de los socios
			Dotación al fondo de educación, formación y promoción
			Salida de socios
			Posible existencia de secciones de crédito
	Ratio de liquidez	No	Anticipo de los socios
			Dotación al fondo de educación, formación y promoción
			Salida de socios
			Posible existencia de secciones de crédito
	Ratio de endeudamiento	No	Reclasificación de capital (Orden EHA/3360/2010)
	Ratio de coeficiente de solvencia	No	Reclasificación de capital (Orden EHA/3360/2010)
			Posible existencia de secciones de crédito
Ratios de rentabilidad	Ratio de apalancamiento	No	Reclasificación de capital (Orden EHA/3360/2010)
			Posible existencia de secciones de crédito
			Dotación al fondo de educación, formación y promoción
	Ratio de rentabilidad de los recursos propios	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado
			Reclasificación de capital (Orden EHA/3360/2010)
			Posible existencia de secciones de crédito
	Ratio de rentabilidad del capital	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado
	Ratio de rentabilidad de activos	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado
			Valoración de existencias
	Ratio de margen de beneficios	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado

Ratios de eficiencia (operacionales)	Ratio de rotación de existencias	Sí	
	Ratio de periodo de cobro	Sí	
	Ratio de periodo de crédito	Sí	
	Ratio de rotación de activos netos	Sí	
	Ratio de intereses de cobertura	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado
Ratios de eficiencia (por empleado)	Ratio de beneficio por empleado	No	Particularidades en la formación y distribución del resultado
	Ratio de ingresos de explotación por empleado	Sí	
	Ratio de coste de los trabajadores / ingresos de explotación	Sí	
	Ratio de coste medio de los empleados	Sí	
	Ratio de recursos propios por empleado	No	Reclasificación de capital (Orden EHA/3360/2010)
	Ratio de capital circulante por	No	Valoración de existencias
	Ratio de total de activos por empleado	No	Valoración de existencias

Fuente: Elaboración propia.

4.37 El análisis económico-financiero tradicional mediante ratios de las sociedades cooperativas agrarias está limitado a la información agregada que se presentan en los estados financieros. Es necesario un análisis de información adicional para la correcta valoración de los estados de estas sociedades. En consecuencia, el análisis económico-financiero convencional presenta limitaciones y no permite, de modo general, la comparación de las sociedades cooperativas agrarias con las sociedades capitalistas convencionales.

4.38 Para disminuir las limitaciones que presenta el análisis económico-financiero convencional, es necesario profundizar en la información de la sociedad o sociedades a estudiar.

- Una forma efectiva de complementar la información que ofrecen la cuenta de resultados y el balance, es la memoria. La utilización de la memoria supone un esfuerzo adicional en el análisis de las sociedades cooperativas agrarias ya que para la correcta interpretación de la memoria se necesita conocer el particular funcionamiento de éstas además de invertir mayor tiempo en su análisis.

- Para corregir el efecto de los fondos de educación y promoción, se debe consultar el detalle en las cuentas anuales y/o en la memoria y realizar los ajustes oportunos.
- Para corregir los efectos de las secciones de crédito, hay que analizar la estructura de esta y realizar los ajustes oportunos. Además, hay que considerar los posibles riesgos que se deriven de la sección de crédito a la sociedad cooperativa agraria.

4.39 La Orden 2010 ha establecido unos criterios claros para la clasificación del capital social como fondo propio, pasivo financiero o instrumento mixto. Las características de esta clasificación son de gran utilidad a la hora de realizar un análisis económico-financiero más efectivo.

4.40 De esta manera, las ratios de estructura financiera no son comparables entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades capitalistas convencionales por la diferente naturaleza de las partidas que lo componen. Sin embargo hay muchos ratios que tienen una importante significación para comprar sociedades cooperativas entre sí. Por ejemplo, el coeficiente de solvencia es un buen indicador de la estructura financiera de las sociedades cooperativas agrarias, si bien, hay que tener en consideración las particularidades de las aportaciones de los socios para poder hacer una correcta interpretación de esta ratio.

4.41 Las ratios de rentabilidad tampoco son comparables debido a las particularidades en la formación y distribución de los resultados.

- Mientras en las sociedades capitalistas convencionales el objetivo es negociar los precios a los proveedores a la baja, en las sociedades cooperativas agrarias el proveedor es la clave y lo que se procura es hacer máximo el coste de la producción. De este modo, parte del beneficio se adelanta al socio vía precios. En consecuencia, el beneficio de las sociedades cooperativas y de las sociedades capitalistas convencionales, no son en ningún modo comparables.

La mayor contraprestación que ha de recibir el socio es una propuesta implícita de valoración de la rentabilidad económica y financiera. Es decir, por su participación en los flujos de la sociedad cooperativa percibe una rentabilidad económica en términos absolutos lo más alta posible para una rentabilidad financiera mínima pero equivalente a un activo similar en el mercado.

- Esta distribución de los beneficios vía precios y retornos hace más flexible pero también menos transparente. Para corregir las particularidades en la formación del resultado se debe valorar el precio aplicado a los socios por la actividad cooperativa y el precio real de mercado. De esta manera, se corregirá convenientemente a efectos del análisis. Por

tanto, la aplicación de las ratios de rentabilidad en las sociedades cooperativas debería hacerse conociendo el precio de mercado de la actividad cooperativa, y en su caso, recalculando el resultado de la sociedad cooperativa.

- Otra consideración en el cálculo del beneficio y costes de estructura es la relativa a la remuneración de las participaciones de los socios por sus aportaciones al capital social. Si bien éstas no suelen superar los intereses de mercado, conviene valorar los intereses pagados para establecer una mejor comparación con las sociedades capitalistas convencionales en la valoración de los costes de financiación.

4.42 Las ratios de eficiencia operacionales son perfectamente válidos salvo si incluyen partidas relativas a la formación y distribución del resultado por los motivos antes expuestos.

Respecto a las ratios de eficiencia por empleado, para la comparación entre las sociedades cooperativas y las sociedades capitalistas convencionales, son válidas las ratios de ingresos de explotación por empleado, la ratio de coste de los trabajadores entre ingresos de explotación y la ratio de coste medio de los empleados.

4.43 Del análisis realizado, tomando en cuenta las ratios que sí son comparables, las de eficiencia operativa fundamentalmente, se observa una mayor eficiencia, como no puede ser de otra manera, porque una empresa en la que los socios participan en el proceso real ha de ser más eficiente en cualquier caso.

4.44 Con todo, la no aplicabilidad de las ratios convencionales para el caso de las sociedades cooperativas agrarias puede deberse:

- A la diferente naturaleza de las partidas que las integran como consecuencia, fundamentalmente, de las diferencias en la estructura financiera formación y distribución de los resultados. En este caso, no cabe propuesta de ratios alternativas puesto que la comparabilidad no podría producirse en ningún caso.
- A la diferente valoración de las ratios como consecuencia de las prácticas de las sociedades cooperativas agrarias derivadas de la condición de sus socios como proveedores de factores productivos. Se propone su utilización teniendo en cuenta las diferencias existentes y revisando los considerados valores normales al alza o a la baja para el caso de las sociedades cooperativas. En efecto, los valores que puedan resultar de la aplicación de dichas ratios habrían de ser ajustados convenientemente, como se ha puesto de manifiesto en el trabajo, para que puedan resultar comparables.

4.45 El análisis económico-financiero que de forma efectiva puede ser válido para medir la eficiencia de las sociedades cooperativas agrarias es aquel que procure analizar el cumplimiento del objetivo económico-financiero, establecido en términos de mayor valor de la empresa para los socios con base en las mayores contraprestaciones recibidas de la empresa en la que participa. Así las cosas, un estudio comparable con las empresas capitalistas convencionales supondría que dicho valor fuese medido en unas y otras para reconocer la consecución del objetivo.

5. Con base en el trabajo desarrollado y consciente de las limitaciones que han surgido en el estudio, se proponen como futuras línea de investigación:

- El establecimiento de un batería de ratios de estructura que, teniendo en cuenta las particularidades de las sociedades cooperativas agrarias en relación con el tratamiento contable del capital social, permita la comparabilidad de éstas con las sociedades capitalistas convencionales.
- La evaluar métodos de fijación de precios de mercado para la actividad de las sociedades cooperativas agrarias que permitan la comparación con otros mercados.
- La creación de ratios específicas de rentabilidad para las sociedades cooperativas agrarias para que evalúen su eficiencia teniendo en consideración las particularidades de la formación del resultado.
- Una vez establecida una batería de ratios para el análisis económico-financiero de las sociedades cooperativas agrarias, realizar un contraste de la validez de la igualdad de medias para evaluar la significación de las ratios propuestas dentro de las diferentes submuestras.
- El diseño de métodos que incorporen al análisis económico-financiero la información suministrada en:
  - Las cuentas anuales específicas de las sociedades cooperativas según la Orden EHA/3360/2010.
  - La información suministrada en la memoria.
  - La información suministrada en el estado de cambios del patrimonio neto.
- La profundización en el análisis económico-financiero de las sociedades cooperativas en general, y agrarias en particular, desde la perspectiva del socio, considerando los diferentes intereses que pueden surgir como consecuencia de bases sociales heterogéneas y poniendo especial atención en las decisiones de inversión y financiación.

## *BIBLIOGRAFÍA*





## 6. BIBLIOGRAFÍA.

- AGUILERA KLINK, F. (1994): "Agua, economía y medio ambiente: interdependencias físicas y la necesidad de nuevos conceptos". *Revista de Estudios Agrosociales*, 167, pp.113-130.
- ALDERFER, C. (1969): "An empirical test of a new theory of human needs". *Organizational Behavior and Human Performance*, 4, pp. 142-175.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) (1995): *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: los principios cooperativos*. [En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www.aciamericas.coop/>> a [Fecha de consulta: 08 de septiembre de 2014].
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1963-1966): "Report of the Commission on Co-operative Principles". *International Cooperative Alliance*. Geneva, pp. 51-87.
- ALLEN, R.C. (2002): "Revolución en los campos: La reinterpretación de la Revolución Agrícola Inglesa". En: *Historia Agraria*, 26, pp. 13-32.
- ALONSO PÉREZ, M. (1993): "El mundo rural, el agroturismo y el desarrollo territorial". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 15, pp. 109-126.
- ALONSO SEBASTIÁN, R. (1982): "Principios cooperativos y cooperativas mercantilizadas". *Agricultura y Sociedad*, 25, pp. 141-181.
- ALTMAN, E.I. (1968): "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *The Journal of Finance*, september; New York, pp. 589-609.
- ALVENSSON, M. y SPICER, A. (2012): "A Stupidity-Based Theory of Organizations". *Journal of Management Studies* 49, November, pp. 1194-1220. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2012.01072.x.
- ALZOLA BERRIOZABALGOITIA, I. (2009): *La responsabilidad de los socios de las sociedades cooperativas*. [En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www.legaltoday.com/practica-juridica/mercantil/cooperativas/la-responsabilidad-de-los-socios-de-las-sociedades-cooperativas?voto=5>> a [Fecha de consulta: 08 de marzo de 2015].
- AMAT SALAS, J.O. (2000): *Ratios de las empresas más rentables*. Barcelona. Ediciones Gestión 2000, S.A.
- AMAT SALAS, J.O. (2007): "El Nuevo Plan General de Contabilidad". *Revista de Contabilidad y Dirección*, 4, pp. 13-26.
- AMAT SALAS, J O. (2008): *Análisis de Estados Financieros*. Ediciones Gestión 2000.

- ANDICOECHEA ARONDO, L. y ZUBIAURRE ARTOLA, M.A. (2012): "Equity-Liability Accounting Debate in Worker Co-operative Entities Members' Shares". *Journal of Cooperative Accounting and Reporting*, V1, N1, pp. 28-46.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www.smu.ca/webfiles/A3-JCAR-2102-1-1.pdf>.
- ARIAS TERÉS, B. y MONTEGUT SALLA, Y. (2012): "Los efectos de la nueva normativa contable en las cooperativas". *Revista de Contabilidad y Dirección* Vol. 14, pp. 183-201.
- ARCAS LARIO, N. (1999): *El marketing de las cooperativas agrarias. Claves para la competitividad de la empresa agraria*. CIRIEC-ESPAÑA.
- ARCAS LARIO, N. (2008): "La Sociedad Cooperativa Europea como Forma de Concentración Empresarial. En: ALFONSO SÁNCHEZ, R. (dir.). La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España". *Thomson-Aranzadi. Navarra*, pp. 57-95.
- ARCAS LARIO, N.; ALCÓN PROVENCIO F.J.; MARCOS MATAS, G. y LÓPEZ BECERRA, E.I. (2011): "Las cooperativas agrarias en la Unión Europea y España: evolución de su tamaño y poder de negociación". *Tierras de Castilla y León: Agricultura*, 176, pp. 70-79.
- ARCAS LARIO, N. (Director); ALCÓN PROVENCIO, F.J.; CEGARRA NAVARRO, J.G.; HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M.; LÓPEZ BECERRA, E.I.; MARCOS MATAS, G.; MARTÍN UGEDO, J.F.; MÍNGUEZ VERA, A. y TANTIUS, P. (2011): *El gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de éxito*. Fundación Cajamar.
- ARCAS LARIO N.; GARCÍA, D. y GUZMÁN, I. (2011 2): "Effect of size on performance of Spanish agricultural cooperatives". *Outlook on Agriculture*, 40 (3), pp. 201-206.
- ARCAS LARIO, N.; GARCÍA-MARTÍNEZ, G. y MELIA-MARTI, E. (2013): "Tamaño y Competitividad. Experiencias de crecimiento de las cooperativas agroalimentarias españolas", *Edition: Serie Economía, Publisher: Cajamar Caja Rural*, pp.25-66.
- ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M. (2013): "Tamaño y competitividad. Casos destacados de cooperativas agroalimentarias españolas". *Mediterráneo económico*, 28, pp. 205-229.
- ARCAS LARIO, N. y MUNUERA ALEMÁN, J.L. (1998): "El cooperativismo como estrategia para mejorar la competitividad de la Empresa Agroalimentaria". *Distribución y Consumo*, 42, pp. 55-71.
- ARCE, A. y MARDSEN, T. (1994): "Food practices and Social relations: towards cultures of consumption". *Paper presented at the XIII World Congress of Sociology*. Bielefeld.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (2009): *Fondos Propios en las Cooperativas*. Documentos AECA, serie Contabilidad de Cooperativas, 1.

ATTONATY J.M. y SOLER L.G. (1993): "Renewing Strategic Decision-Making Aids. En: *Systems Studies in Agriculture and Rural Development*. Ed. BROSSIER J., de BONNEVAL L., y LANDAIS, Inra Editions, pp. 291-308.

AULAKH, P.S.; KOTABE, M.; e YTEESEN, H. (2000): "Exports strategies and performance of firms from emerging economies: evidence from Brazil, Chile and Mexico". *Academy of Management Journal*, 43(3), pp. 342-361.

BAAMONDE NOCHE, E. (2009): "El cooperativismo agroalimentario. En: LAMO DE ESPINOSA, J. (Coord.) *El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global*". *Colección Mediterráneo Económico*, 15, pp. 229-246.

BAAMONDE NOCHE, E. (2012): *Plan estratégico del cooperativismo agroalimentario Español*. Tendencias en la Unión Europea.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02002.pdf>> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].

BALLARÍN MARCIAL, A. (1979): *Derecho agrario*. Madrid. Editorial del derecho reunidas (RDP).

BALLESTERO PAREJA, E. (1983): *Teoría Económica de las Cooperativas*. Alianza Editorial.

BALLESTERO PAREJA, E. (1990): *Economía social y empresas cooperativas*. Madrid. Alianza Editorial.

BALLESTERO PAREJA, E. y CABALLER MELLADO, V. (1985): "El cooperativismo agrario: importancia y futuro". *I Congreso de las Cooperativas Agrícolas Valencianas*, Benidorm.

BAREA TEJEIRO, J. (1990): "Concepto y agentes de la economía social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 8, pp. 109-117.

BAREA TEJEIRO, J. (2003): "Constitución y nueva Economía Social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://www.redalyc.org/pdf/174/17404715.pdf>> a [Fecha de consulta: 26 de enero de 2015].

BAREA TEJEIRO, J. (2008): *Economía Social e inserción laboral de las personas con discapacidad en el País Vasco*. Informe Economía y Sociedad. Fundación BBVA.

- BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J. L. (1992): "La economía social en España". En: *MONZÓN CAMPOS, J.L y DEFOURNY, J. "Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública". CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp. 131-156.
- BAREA TEJEIRO, J. y MONZON CAMPOS, J.L. (1995): *Las cuentas Satélite de la Economía Social en España; una primera aproximación*. CIRIEC-España, Valencia
- BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J. L. (2002): "*Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000*". CIRIEC-España. Valencia.
- BARRIO GARCÍA, GONZALO (1998): "Las cofradías de pescadores en el derecho español. *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*", 2: pp. 161-188.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://hdl.handle.net/2183/2004>
- BEAVER, W. (1966): "Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting: Selected Studies". *Supplement to Journal of Accounting Research*, pp. 71-111.
- BEAVER, W. (1968): "Alternative accounting measures as predictors of failure". *The Accounting Review*, January, pp. 112-122.
- BEAVER, W.; KETTLER, P. y SCHOLLES, M. (1970): "The association between market-determines and accounting-determined risk measures". *Accounting Review*, Octubre, pp. 654-682.
- BECKHARD, R. (1972): *Desenvolvimiento organizacional: estrategias e modelos*. Sao Paulo. Edgar Blücher.
- BEL DURAN, P. (1995): *Análisis de los flujos financieros de las sociedades cooperativas agrarias de proveedores en España*. Pozuelo de Alarcón. Tesis doctoral, Universidad Complutense.
- BEL DURAN, P. (1995 2): "Similitudes y diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el Congreso de Manchester". Madrid. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 61, pp. 107-127
- BEL DURAN, P. (1997): *Las cooperativas agrarias en España. Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial*. CIRIEC-España. Valencia.
- BEL DURAN, P. (1997): "Análisis del marco socio-económico e institucional de las sociedades cooperativas agrarias". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 63, pp. 9-44.
- BEL DURÁN, P. (1997): "Comportamiento de las sociedades cooperativas agrarias en un mercado competitivo". *Cooperativa agraria, II Época*, 6, pp. 40-41.

- BEL DURÁN, P. (1999): "Las "fusiones especiales" según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, pp. 9-42. (Ejemplar dedicado a: Las sociedades cooperativas ante su nueva ley estatal).
- BEL DURÁN, P. (1999): "Estudio de los procesos de fusión entre sociedades cooperativas y sociedades de naturaleza no cooperativa. La gestión de la diversidad: XIII Congreso Nacional, IX Congreso Hispano-Francés". Logroño (La Rioja), 16, 17 y 18 de junio, 1999, coord. por AYALA CALVO, J.C. Vol. 2, pp. 429-442.
- BEL DURAN, P. (2000): "La financiación de las sociedades cooperativas agrarias con sección de crédito". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 72, pp. 7-32.
- BEL DURÁN, P. (2008 (2)): "Las empresas de economía social y la política de desarrollo rural". En: CHÁVES ÁVILA, R. (Dir.) *La Economía Social en las Políticas Públicas en España*. Madrid. Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- BEL DURÁN, P. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (directores) (2009): *Informe sobre el régimen económico de las sociedades cooperativas agrarias en España*. [En línea]. Disponible en Internet: <<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eec/documentacion/10%20eec%20www%2009%20CCAE%20Informe%20ejecutivo%20%20Regimen%20economico-financiero.pdf>> a [Fecha de consulta: 6 de septiembre de 2015].
- BEL DURÁN, P. (2010): "Los procesos de fusión de sociedades cooperativas agrarias" *Tierras de Castilla y León: Agricultura*, 175, pp. 72-79. (Ejemplar dedicado a: Cooperativas 2010).
- BEL DURÁN, P. (2013): "40 años de cooperativismo agrario". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.), *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 397-419.
- BEL DURÁN, P.; BUENDÍA MARTÍNEZ, I. y RODRIGO RODRÍGUEZ, M. (2000): "Las cooperativas y su relación con los fondos estructurales de la Unión Europea: un estudio de la política de desarrollo rural". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 35, pp. 103-126.
- BEL DURAN, P. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2002): "La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 42, pp. 101-130.
- BEL DURÁN, P.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.; GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LA VACAS, G. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2008): En LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. y GARCÍA NOVOA, C., (Dir.), *Realidad económica del trabajo autónomo: Fuentes estadísticas y régimen fiscal*. Grupo Editorial Cinca. Madrid.

- BELMONTE UREÑA, L.J. y PLAZA, J.A. (2008): "Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito en España. Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA)". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 63, pp. 113-133.
- BELO MOREIRA, M. (1993): "The Firm and the State in the Globalization Process. Paper presented at the workshop". En: *Concepts of the State in a Changing Global Agricultural Food System*. The Netherlands. Wageningen.
- BEN R- E.; KONOPNICKI, M. y RAMBAUD, P. (1983): "Le Kibboutz", *Presses universitaires de France*, Paris.
- BERNSTEIN, L. A. (1995): *Fundamentos de análisis financiero*. Madrid, Irwin, 1995).
- BERNSTEIN, L. A. (1999): *Financial Statement Analysis Theory*. Edit. Mc Graw Hill Inc. USA.
- BERTONE, C. C. (2014): "La empresa agropecuaria". *Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
<[http://rafaela.inta.gov.ar/cambiorural/empresa\\_agropecuaria.htm](http://rafaela.inta.gov.ar/cambiorural/empresa_agropecuaria.htm)> a [Fecha de consulta: 24 de diciembre de 2014].
- BESTEIRO VARELA, M.A. (2010): *Contabilidad de sociedades*. Ed. Pirámide.
- BIJMAN, J. C. ILIOPOULOS, K.J. POPPE, C. GIJSELINCKX, K. HAGEDORN, M. HANISCH, G.W.J. HENDRIKSE, R. KÜHL, P. OLLILA, P. PYYKKÖNEN, y G. VAN DER SAGEN (2012): *Apoyo a las cooperativas de agricultores; Informe final*. Wageningen: Wageningen UR.
- BLISS, J. H. (1923): *Financial and Operating Ratios in Management*. Royal Press Company. New York.
- BORJABAD GONZALO, P. (1993): *Manual de Derecho Cooperativo. General y Catalán*. Barcelona. Editorial Bosch.
- BOWLES, S. y GINTIS, H. (1993): "The Democratic Firm: An Agency-Theoretic Evaluation. En: BOWLES, S.; H. GINTIS y B. GUSTAFSSON (Eds.). *Markets and Democracy: participation, accountability and efficiency*". *Cambridge: Cambridge University Press*, 360.
- BRAUDEL, F. (1984): *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*. Paris, Armand Colin.
- BREALEY, R.A.; MYERS, S.C. y MARCUS A. J. (1998): *Fundamentals of Corporate Finance*. Ed. Mc Graw Hill.
- BREALEY, R.A.; MYERS, S.C.; ALLEN, F. y MARCUS, A.J. (2010): *Principios de Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill. México D.F.

- BRIGANTI, W. (1991): "La crisis de la cooperación". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 10, pp. 175-190.
- BRUQUE CÁMARA, S; HERNÁNDEZ ORTIZ, M.J y VARGAS SÁNCHEZ, A. (2002): "Determinantes del valor competitivo de las tecnologías de la información. Una aplicación al sector de distribución farmacéutica. ¿son más competitivas las sociedades cooperativas?: un análisis en el sector de la distribución". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 42, pp. 131-157.
- BRUQUE CÁMARA, S; HERNÁNDEZ ORTIZ, M.J y VARGAS SÁNCHEZ, A. (2003): "Determinantes del valor competitivo de las tecnologías de la información. Una aplicación al sector de distribución farmacéutica". *Revista europea de dirección y economía de la empresa*. Vol. 12, pp. 101-124.
- BUENDÍA MARTINEZ, I. (1994): "Las distorsiones en el funcionamiento democrático de las sociedades cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 60, pp. 167-174.
- BUENDÍA, MARTÍNEZ, I. (1999): *La integración comercial de las sociedades cooperativas*. Madrid: Consejo Económico y Social. España.
- BUENDÍA MARTINEZ, I. (2000): "La participación democrática ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas?". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 34, pp. 7-21.
- BUENO CAMPOS, E. (1987): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. Madrid. Pirámide.
- BUENO CAMPOS E.; CRUZ ROCHE, I. y DURÁN HERRERA, J.J. (1986): *Economía de la empresa. Análisis de las decisiones empresariales*. Madrid. Pirámide.
- CABALEIRO CASAL, M.J. (2000): *"La intercooperación de las sociedades cooperativas: su aplicación en el desarrollo rural de la Comunidad Autónoma de Galicia"*. Tesis Doctoral, Universidad de Vigo.
- CABALEIRO CASAL, M.J. y FERNÁNDEZ-FEIJÓ SOUTO, B. (2005): "El capital social en la sociedad cooperativa ¿deuda o patrimonio neto?". En: Asociación Española de Contabilidad y Administración (AECA): *Armonización y gobierno de la diversidad*. Oviedo.
- CABALEIRO CASAL, M.J. y FERNÁNDEZ-FEIJÓ SOUTO, B. (2013): "Evolución del tratamiento contable del capital social de la sociedad cooperativa". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 584-603.



- CABALEIRO CASAL, M.J.; RUÍZ BLANCO, S. y FERNÁNDEZ-FEIJÓ SOUTO, B. (2010): "Las aportaciones obligatorias al capital social en la reforma contable cooperativa". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, pp. 217-244.
- CABALLER MELLADO, V. (1992): *Gestión y contabilidad de cooperativas agrarias*. Madrid. Mundi-Prensa.
- CABALLER MELLADO, V. (1993): "La crisis de la agricultura. Un enfoque empresarial". En: Cooperativas, agricultura, medio rural. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 15, pp. 11-42.
- CABALLER MELLADO, V. (1995): "El asociacionismo y la vertebración del sistema agroalimentario". *Revista Española de Economía Agraria*, 173, pp. 281-311.
- CABANES FUENTES, M. (2001): *La empresa agraria, su planificación mediante programación matemática*. Málaga. Analistas económicos de Andalucía. Serie Documentos y Estudios.
- CALDENTHEY ALBERT, P.; HARO GIMENEZ, T.; TITOS MORENO, A.; BRIZ ESCRIBANO, J. (1994): *Marketing agrario*. Mundi-Prensa, Madrid, 2ª ed. revisada y ampliada.
- CALVO VÉRGEZ, J. (2013): "La nueva Ley 13/2013 y la creación de la figura de la 'entidad asociativa prioritaria': un paso adelante en la competitividad de las cooperativas agrarias". *Actualidad Jurídica Aranzadi*, 871, p. 6.
- CAMELO ORDEZ, C.; MARTÍN ALCÁZAR, F.; ROMERO FERNÁNDEZ, P. y VALLE CABRERA, R. (2000): "Relación entre el tipo y el grado de innovación y el rendimiento de la empresa. Un análisis empírico". *Economía Industrial*, 333, pp. 149-160.
- CAMPOR NORDMANN, R. (1962): "La ley de King teoría explicativa de los ingresos agrícolas". *Revista de Estudios Agrosociales*, 40, pp. 71-82.
- CAMPOS CLIMENT, V. y CARRERAS ROIG, LL. (2012): "Situación económica y financiera de las cooperativas hortofrutícolas catalanas. Estudio empírico aplicado a la provincia de Tarragona". *CIRIEC-España, Revista de Estudios Públicos, Sociales y Cooperativos*, 74, pp. 149-176.
- CAMPOS CLIMENT, V.; FAJARDO GARCÍA, G. y SANCHÍS PALACIO, J.R. (2006): "Triple justificación de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana: jurídica, económica y social". *CIRIEC-España, Revista de Estudios Públicos, Sociales y Cooperativos*, 54, pp. 129-166.
- CANO ORTEGA, C. (2015): "Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 118, pp. 60-85.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[http://dx.doi.org/10.5209/rev\\_REVE.2015.n118.49064](http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.n118.49064).

CAPARRÓS NAVARRO, A. (1992): "El Fondo de Educación y Promoción en las sociedades cooperativas: análisis contable y fiscal". *Estudios Financieros*, 116, pp. 67-120.

CARMONA IBÁÑEZ, P. MARTÍNEZ VARGAS, J. y POZUELO CAMPILLO, J. (2013): "Diagnóstico económico-financiero de la empresa cooperativa". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 110, p. 43-95.

CARON P.; PREVOST F.; GUIMARÃES C. y TONNEAU J.P. (1994): "Prendre en compte les strategies des eleveurs dans l'orientation d'un project de developpement: le cas d'une petite region du Sertão bresilien. En: The study of livestock farming systems in a research and development framework. Ed. Gibon A. y Flamant J.C. Wageningen Pers, Wageningen, Holanda". EAAP, 63, pp. 51-60.

CARRASCO CARRASCO, M. (1993): *La nueva estructura de fondos propios para las cooperativas agroalimentarias*. Huelva: Junta de Andalucía. Consejería de trabajo. Dirección de trabajo asociado y empleo.

CARRASCO MONTEAGUDO, I. (2009): *Diccionario de Economía Social, Volumen 6*. Madrid. Editorial del Economista.

CARRERAS ROIG, L. (2008): *El subsector empresarial no financiero de la economía social. la fiscalidad de las sociedades cooperativas, sociedades laborales y sociedades agrarias de transformación*. Universitat Rovira i Virgili.

CARRERAS ROIG, L. (2011): "Consideraciones en torno al posible carácter mercantil de las sociedades cooperativas y acerca de las limitaciones a la realización de operaciones con terceros no socios de estas entidades". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 106, pp. 55-73.

CASARES RIPOL, J.; BRIZ, J.; REBOLLO ARÉVALO, A. y MUÑOZ, P. (1987): *La economía de la distribución comercial*. Ariel Economía, Barcelona.

CASEY, C.J. y BARTCZAK, N.J. (1984): "Cash flow – it's not the botton line". *Harvard Business Review*, Vol. 628, 4, pp. 61-66.

CASTAÑEDA, J. (1991): *Lecciones de teoría económica*. Madrid: Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social.

CASTILLO, A. (1985): *La responsabilidad social de la empresa en el contexto social: su articulación, gestión y control*. Tesis Doctoral, Universidad de Málaga, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

CEPES (2013): *El impacto socioeconómico de las entidades de economía social*.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/elimpecto-socioeconomico-de-las-entidadesde-economia-social](http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/elimpecto-socioeconomico-de-las-entidadesde-economia-social)> a [Fecha de consulta: 26 de enero de 2015].

CEPES (2013 2): *Informe de la Economía Social Española 2010-2011*.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[http://www.cepes.es/publicacion\\_cepes=83](http://www.cepes.es/publicacion_cepes=83)> a [Fecha de consulta: 26 de enero de 2015].

CESE (2012). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema "Cooperativas y desarrollo agroalimentario"*.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwebapi.eesc.europa.eu%2Fdocumentsanonymous%2FCES1593-2012\\_00\\_00\\_TRA\\_AC\\_ES.doc%2Fcontent&ei=qbKLVY-qBIX2UIlq4AG&usg=AFQjCNEtTDThHAFSGpJET2ewDmlwRyM9\\_g&sig2=a2oA0w2EuAwRP4G\\_gd42ng&bvm=bv.96782255,d.d24&cad=rja](https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwebapi.eesc.europa.eu%2Fdocumentsanonymous%2FCES1593-2012_00_00_TRA_AC_ES.doc%2Fcontent&ei=qbKLVY-qBIX2UIlq4AG&usg=AFQjCNEtTDThHAFSGpJET2ewDmlwRyM9_g&sig2=a2oA0w2EuAwRP4G_gd42ng&bvm=bv.96782255,d.d24&cad=rja)> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].

CERVERA PAZ, A. (2008): *"Análisis estratégico de las Cofradías de Pescadores en el marco de la Economía Social"*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

< <http://minerva.uca.es/publicaciones/asp/tesis.asp>.

CERVERA PAZ, A. (2010): "Percepción cooperativa de las cofradías de pescadores: un estudio empírico". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 103, pp.7-32.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO - CESE (2012). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema "Cooperativas y desarrollo agroalimentario"*.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwebapi.eesc.europa.eu%2Fdocumentsanonymous%2FCES1593-2012\\_00\\_00\\_TRA\\_AC\\_ES.doc%2Fcontent&ei=qbKLVY-qBIX2UIlq4AG&usg=AFQjCNEtTDThHAFSGpJET2ewDmlwRyM9\\_g&sig2=a2oA0w2EuAwRP4G\\_gd42ng&bvm=bv.96782255,d.d24&cad=rja](https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCcQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwebapi.eesc.europa.eu%2Fdocumentsanonymous%2FCES1593-2012_00_00_TRA_AC_ES.doc%2Fcontent&ei=qbKLVY-qBIX2UIlq4AG&usg=AFQjCNEtTDThHAFSGpJET2ewDmlwRyM9_g&sig2=a2oA0w2EuAwRP4G_gd42ng&bvm=bv.96782255,d.d24&cad=rja)> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].

CIRIEC (2008): "Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.

CHAMBERS, J. D. y MINGAY, G. E. (1966): *The agricultural revolution, 1750-1880*. London. B.T. Batsford Ltd.

- CHAMORRO y ZARZA, J.A. (2009): "El régimen fiscal del trabajador autónomo. Lecciones sobre trabajo autónomo y economía social / coord. Por MORGADO PANADERO, P., pp. 171-189.
- CHAVES ÁVILA, R. (2010): "Las actividades de cobertura institucional: infraestructuras de apoyo y políticas de apoyo a la economía social". En MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dir.): La Economía Social en España en el año 2008, *CIRIEC-España, Revista de Estudios Públicos, Sociales y Cooperativos*, pp. 565-592.
- CHAVES ÁVILA, R. (2012): "Las políticas públicas y las cooperativas". *Ekonomiaz*, 79, pp. 169-199.
- CHAVES ÁVILA, R. (2015): "XXXIV Seminario Nacional y XIX Seminario Internacional de Investigación en materia de Sociedades de Participación". *Mesa redonda: La investigación en las revistas científicas de referencia*. Madrid 27 de febrero.
- CHAVES AVILA, R. y SOLER TORMO, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*. CIRIEC-España.
- CHAVES ÁVILA, R. y SAVALL MORERA, T. (2013): "La insuficiencia de las actuales políticas de fomento de cooperativas y sociedades laborales frente a la crisis en España" *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, 113, pp 61-91.
- CHANDLER, Jr. A.D. (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge. Belknap Press.
- CHIAVENATO, I. (2000): *Administración de recursos humanos*. Santafé de Bogotá. McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- CHIAVENATO, I. (2004): *Introducción a la Teoría General de la Administración*. McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- CLEMENTE LÓPEZ, J.; DIAZ FONCEA, M. y MARCUELLO SERVOS, C. (2008): *Estudio sobre las cooperativas y las sociedades laborales en España: Creación de empleo y contribución al desarrollo económico*. Grupo de Estudios Sociales y Económicos del Tercer Sector.
- [En línea]. Disponible en *Internet*:  
 <[http://www.empleo.gob.es/es/sec\\_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Inform\\_\\_finalF08348\\_CMarcuello\\_Univ\\_Zaragoza.pdf](http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Inform__finalF08348_CMarcuello_Univ_Zaragoza.pdf)> a  
 [Fecha de consulta: 13 de julio de 2015].
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm: Origin, Meaning and Influence. *Económica*". *New Series*, 4 (16), pp. 386-405.
- COGECA (2010): "Agricultural Cooperatives in Europe. Main Issues and Trends".

- [En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www.copa-cogeca.be/Main.aspx?page=HomePage>> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].
- COHEN, R.L. (1960): *Economía de la agricultura*. España. Fondo de Cultura Económica.
- COLTRAIN, D.; BARTON, D. y BOLAND, M. (2000): "Differences between New generation cooperatives and traditional cooperatives". *Paper presented at Presented at Risk and Profit 2000 Conference, Kansas*.
- COMPÉS LÓPEZ, R. y GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. (2009): *La reforma de la PAC y la agricultura española: alternativas y oportunidades para España*. Madrid. Fundación Alternativas.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA, (1996): *Presente y futuro de la agricultura española*. Confederación de Cooperativas Agrarias de España.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL, CEPES (2011): *Informe de la Economía Social Española 2010-2011*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*: <[http://www.cepes.es/publicacion\\_cepes=83](http://www.cepes.es/publicacion_cepes=83)> a [Fecha de consulta: 29 de diciembre de 2014].
- CONSTANCE DOUGLES, H. y HEFFERNAN, W.D. (1991): "The Global Poultry Agro/food Complex". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 1: pp. 126-142.
- COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS (2012): *Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español. 2011*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*: <<http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03580.pdf>>.
- COPA-COGECA (2010): *Agricultural Cooperatives in Europe*. Bruselas: COPA-COGECA, 2010.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*: <<http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03279.pdf>> a [Fecha de consulta: 12 de agosto de 2015].
- COQUE MARTÍNEZ, J. (2002): "La innovación tecnológica en las sociedades cooperativas y otras organizaciones de participación". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 78, pp. 7-25.
- COQUE MARTÍNEZ, J. (2003): "De la eficiencia cooperativa. El gobierno participativo bajo una perspectiva sistémica". *Acciones de investigaciones Sociales*, 18, pp. 67-87.

- CORTÉS GARCÍA, F. J. (2002): "El modelo económico almeriense y su financiación". *Boletín Económico del ICE, Información Comercial Española*, 2728.
- CORTES GARCÍA, F.J. y BELMONTE UREÑA, L. J. (2010): "La base social de las cooperativas de crédito. La importancia de la responsabilidad social corporativa". *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, 2.
- CRESPO ESPERT, J.L. y GARCÍA TABUENCA, A. (2007): "Empresas españolas con potencial de cotización en los mercados". *Revista BOLSA, Bolsas y Mercados Españoles*, Mayo, pp. 22-27.
- CRUMP, A. (1998): *The A to Z of World Development*. Oxford. New Internationalist Publications Ltd.
- CUERVO GARCIA, J.A. (1975): "La planificación en el proceso de decisión de la empresa". *Revista de Economía Política*, 71, mayo-agosto.
- CUERVO GARCÍA, J.A. (1979): "Estudio sobre los objetivos de la empresa". En: CUERVO, A.; ORTIGUEIRA, M. y SUÁREZ, A.S. (1979): *Lecturas de Introducción a la Economía de la Empresa*. Madrid. Pirámide.
- CUERVO GARCÍA, J.A. (1991): *Rentabilidad y Creación de Valor en la Empresa*. Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.
- DAVENPORT, T.H. y PRUSAK, L. (2001): *Conocimiento en acción. Como las organizaciones manejan lo que saben*. Argentina. Prentice Hall.
- DEAKIN, E.B. (1972): "A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure". *Journal of Accounting Research*, pp. 161-179.
- DEFOURNY, J. (1992): "Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector". En: Economía Social: entre economía capitalista y economía pública". *Universitat Rovira I Virgili*.
- DEFOURNY, J. y DEVELTERE, P. (2001): "Orígenes y perfiles de la economía social en el norte y en el sur". En: DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P. y FONTENEAU, B., *La Economía social en el Norte y en el Sur*. Buenos Aires. Corregidor.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. y GARCÍA-VERDUGO, J. (1999): "Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución espacial del crédito". *Cuadernos de Información Económica*, 144-145.
- DELAPIERRE, M. (1996): "Les firmes multinationales: évolutions structurelles et stratégies face à la mondialisation". *Économie rurale* 231 (janvier- février): pp. 12-20.
- DESCLAUDE, G. y TONDUT, J. (1979): *La empresa agraria y su gestión*. Madrid. Ediciones Mundi-Prensa.
- DESROCHE, H. (1987): *Pour un traité d' économie sociale*. París, CIEM.

- DÍAZ BRETONES, F. (2002): "Valores y principios en las empresas de participación". En: VARGAS SÁNCHEZ, A. y LEGARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coord.) *Las empresas de participación en Europa: El reto del Siglo XXI*. Madrid. Escuela de estudios Cooperativos, pp. 69-82.
- DÍAZ BRETONES, F. y JAIMEZ ROMAN, M.: (2009): "¿Existe una cultura cooperativa organizacional en los trabajadores cooperativistas y no cooperativistas?". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 97, pp.44-57.
- DÍAZ FONCEA, M. y MARCUELLO, C. (2015): "Evolución del sector cooperativo en España". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. [En línea]. Disponible en Internet: < [http://www.ciriec-ua-conference.org/images/upload/pdf/PAPERS/347\\_Diaz-Foncea%20and%20Marcuello\\_txt.pdf](http://www.ciriec-ua-conference.org/images/upload/pdf/PAPERS/347_Diaz-Foncea%20and%20Marcuello_txt.pdf) > a [Fecha de consulta: 14 de julio de 2015].
- DÍEZ DE CASTRO, E.; GALÁN GONZÁLEZ, J.L.; MARTÍN ARMARIO, E. (2004): *Introducción a la Economía de la Empresa*. Madrid. Ed. Pirámide.
- DÍEZ DE CASTRO, L. T y LÓPEZ PASCUAL, J. (2001): *Dirección Financiera. Planificación, gestión y control*. Madrid: Editorial Prentice Hall.
- DÍEZ DE CASTRO, J; REDONDO LÓPEZ, C.; BARRERIO FERNÁNDEZ, B. y LÓPEZ CABARCOS, M. A. (2002): *Administración de empresas. Dirigir en la sociedad del conocimiento*. Madrid. Editorial Pirámide.
- DOMINGO J. (2001): "Ratios para el análisis de rentabilidad de cooperativas agrarias andaluzas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 38, pp. 171-186.
- DOMINGO SANZ, J. y ROMERO, C. (1984): "Análisis económico-financiero del principio de puertas abiertas y del equilibrio a corto plazo en las empresas cooperativas españolas". *Revista española de financiación y contabilidad*, V. XIII, 44, pp. 343-364.
- DONNELLY, J.H.; GIBSON, J.L. e IVANGEVICH, J.H. (1994): *La dirección y administración de empresas*. Willington. Addison-Wesley Iberoamericana.
- DUMONT, R. (1966): *Socios, koljos, o el problemático comunismo*. Editorial Seix Barral, Barcelona.
- DUQUE DOMÍNGUEZ, J. (1981): "La transformación y la comercialización en el trabajo agrícola asociado". *Cincoop*, 4.
- DURÁN-SINDREU BUXADE, A. (1984): *Fiscalidad de cooperativas*. Barcelona. Bosch.

- DURU, M.; GIBON A. y OSTY P.L. (1988): "Pour une approche renouveler du système fourrager. En: Pour une agriculture diversifiée. Arguments, questions, recherches". Ed. Jollivet M. L'Harmattan, Paris, pp. 35-48.
- DYSON, T. (1996): *Population and Food. Global trends and Future Prospects*. Londres. Routledge.
- EICHENGREEN, B. (2008): *Globalizing capital. A history of the international monetary system*. Princeton. Princeton U.P.
- EDMISTER, R.O. (1972): "An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 7, pp 1477-1493.
- ELAM, R. (1975): "The Effect of Lease Data on the Predictive Ability of Financial Ratios". *The accounting review*, Vol. 50, 1, pp. 25-43.
- ESTEO SÁNCHEZ, F. (1998): *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*. Centro de Estudios Financieros.
- ESPÍN GUTIÉRREZ, C. (1997): *La operación de reducción y aumento del capital simultáneos en la sociedad anónima*. Madrid: McGraw Hill, 84-481-1065-X.
- EUROPEAN AGRI-COOPERATIVES – COGECA (2014): *Development of agricultural cooperatives in the UE 2014*.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/04519.pdf>> a [Fecha de consulta: 03 de septiembre de 2015].
- FAJARDO GARCÍA, G. (1992): *"La gestión económica de la Cooperativa: Responsabilidad de los socios"*. Tesis Doctoral. Valencia.
- FAJARDO GARCÍA, G. (1997): *La gestión económica de los socios*. Valencia. Tecnos. Confederación de cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- FAJARDO GARCÍA, G. (1999): *La nueva Ley estatal de Cooperativas*.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://coceta.coop/cuadernos-mujer-cooperativismo/Primero/primero/Actualidad/gemma.htm>> a [Fecha de consulta: 30 de enero de 2015]
- FAJARDO GARCÍA, G. (1999 2): "La Ley estatal de cooperativas 27/1999, de 16 de julio". *Revista Noticias del CIDEA*, 29.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2012): "El fomento de la Economía Social en la legislación española". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 107, Primer Cuatrimestre 2012, pp. 58-97.



- FANFANI, R.; GREEN, R.H.; RODRÍGUEZ ZÚÑIGA, M. y WILKINSON, J. (1991): *Changement technique et restructuration de l'industrie agroalimentaire en Europe, une réflexion théorique méthodologique. Changement technique et restructuration de l'industrie agroalimentaire en Europe. Actes et communications*, 7, pp. 27-58. Inra.
- FAYOS GARDÓ, T.; CALDERÓN GARCÍA, H. y MIR, J. (2011): "El éxito en la internacionalización de las cooperativas agroalimentarias españolas. Propuesta de un modelo de estudio desde la perspectiva del marketing internacional". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 72, pp. 43-72.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. (2011): *La productividad sectorial en España: una perspectiva micro*. Fundación BBVA.
- FERNÁNDEZ-FEIJÓ SOUTO, y CABALEIRO CASAL, M.J. (2007): "Clasificación del capital social en la sociedad cooperativa. Una visión crítica". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, pp. 7-29.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, F. (DIRECTOR); FERNÁNDEZ BUSTAMANTE, C.; GONZÁLEZ DÍAZ J.A.; DANIEL HERRERA ARENAS, D. y OLAY VARILLAS, D. (2015): "Estrategia de competitividad del sector primario y de desarrollo económico del medio rural asturiano". *Gobierno del principado de Asturias*.
- FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2001): "Estudio de los flujos económico-financieros de las sociedades cooperativas en la educación: un enfoque de concentración empresarial". Madrid, *Tesis doctoral*.
- FITZPATRICK, P. (1932): "A Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises With Those of Failed Companies. The Certified Public Accountant Beaver 1968". *Journal of Accounting Research*. (In three issues: October, 1932, pp. 598-605; November, 1932, pp. 656-662; December, 1932, pp. 727-731).
- FONDEVILLA, E. (1985): *Diagnóstico financiero de la empresa*. Ediciones Vicens-Vives, S.A. Barcelona. España.
- FONTE, M. (1991): "Symbolic and Social Aspects in the Working of the Food System". *International Journal of Sociology and Food I*, pp. 116-125.
- FORTUNY SANTOS, J. (2002): *Metodología del análisis sectorial en el sistema agroalimentario, aplicada al subsector oleícola catalán. Evaluación de la competitividad, el progreso tecnológico y la eficiencia económica empresarial*". Tesis Doctoral. Universidad Politécnica de Cataluña. Barcelona
- FREEMAN, R.E. (1984): "Strategic Management: A Stakeholder Approach". Pitman.

- FRIEDMANN, H. (1991): "Changes in the International Division of Labor: Agri-food Complexes and Export Agriculture". En: FRIEDLAND, W.; BUSCH, L.; BUTTEL, F.H. y RUDY, A.P (eds.) *Towards a New Political Economy of Agriculture*: pp. 65-93. Westview Press, Inc.
- FRIEDMANN, H. y MCMICHAEL, P. (1989): "Agriculture and the State System". *Sociologia ruralis XXIX* (2), pp. 93-117.
- GABAS TRIGO, F. (1990): *Técnicas actuales de análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda, España.
- GABAS TRIGO, F. (1990 2): "La memoria de las cuentas anuales". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 65, pp. 925-959.
- GADEA CARRERA, E.; SACRISTÁN, F. y VARGAS VASSEROT, C. (2009): *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*. Dykinson, Madrid.
- GALLEGO SEVILLA, L.P. y JULIÁ IGUAL, J.F. (2003): "Principios cooperativos y eficacia económica. Un análisis Delphi en el contexto normativo español". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 44, pp. 231-259.
- GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.M. (1996): "Una reflexión crítica sobre el concepto y ámbito del análisis financiero y los objetivos de la investigación en materia de análisis de la información financiera". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 87.
- GARCIA GALLEGO, A.; MURES QUINTANA, M.J. y LANERO FERNÁNDEZ, J. (2010): "Euclides, Pacioli y el análisis de ratios financieros: una aproximación histórica, textual y estadística". *VII Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad*. León.  
[En línea]. Disponible en internet:  
<[http://www.aeca.es/vii\\_encuentro\\_trabajo\\_historia\\_contabilidad/pdf/12\\_Garcia\\_Mures\\_Lanero.pdf](http://www.aeca.es/vii_encuentro_trabajo_historia_contabilidad/pdf/12_Garcia_Mures_Lanero.pdf)> a fecha de consulta: 22 de agosto de 2015.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1983): "La necesidad de la consideración de la sociedad cooperativa como entidad mercantil para la adecuada legislación". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 66.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1987): "Estudio del Régimen Económico y de la contabilidad de la Empresa Cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 54-55, pp. 83-122.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<file:///C:/Users/Juan/Downloads/Dialnet-EstudioDelRegimenEconomicoYDeLaContabilidadDeLaEmp-1148759.pdf>> a [Fecha de consulta: 27 de enero de 2015].

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1988-1989): "El problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativo*, 56-57, pp. 83-122.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1989): "La concentración económico-empresarial de las cooperativas". *Proyecto de investigación, presentado para el Concurso a Cátedra de Universidad de la Universidad Complutense de Madrid*.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1991): "La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales)". En: varios. *En memoria de María Ángeles Gil Luezas*. Madrid. Alfa Centauro.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1992): "Precisiones acerca de algunos tópicos confusos sobre la Sociedad Cooperativa". En: varios. *Tempori Serviendum Homenaje al Prof. Dr. D. Jaime GIL ALUJA*. Santiago de Compostela: Milladoiro.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1993): "¿Creación de empleo a través de la economía social?", *La contribución de l'Economie Sociale á la création d'emplois, Seminaire Européen, Institut de Cooperation Social Internationale (ICOSI) y Laboratoire Social d'Actions, de Reflexions et d'Echanges (LASAIRE)*, 17 y 18 de junio de 1993, (en prensa). Paris.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1993): "El coste del capital de la sociedad cooperativa". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 14, pp. 171-196.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1993-2): "La formación de profesionales de la dirección de sociedades cooperativas: una fuente de sinergia para la intercooperación empresarial". En varios: *La formación de los representantes de las empresas de la Economía Social*. Seminario Internacional Formación de Dirigentes de la Economía Social en el Contexto Europeo. Organizado por el Instituto Antonio Sergio do Sector Cooperativo del Ministério do Planeamiento e Administracao do Território, 31 de Mayo y 1 de Junio de 1993, en Lisboa, en prensa.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1994): "Las personas jurídicas como socios de las sociedades cooperativas de primer grado o cooperativas propiamente dichas en España: necesidad de una revisión legal". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 60, pp. 61-76.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1994): "Método de valoración económico-financiera de la sociedad cooperativa: una propuesta". En: *VII Congreso Nacional y IX Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Administración y Dirección de la Empresa*. Cáceres: Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1998): "La necesidad de la consideración de la sociedad cooperativa como una entidad mercantil para la adecuada legislación". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 66, pp. 207-234.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): "La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada "Economía Social". La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, pp. 79 -114.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): "Economía financiera de las sociedades cooperativas (y de las organizaciones de participación)". En: *PRIETO JUÁREZ, J.A. (Coordinador) "Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*. Ediciones. España (Madrid).
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2000): "La intercooperación de las sociedades cooperativas en la actividad de la educación". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 71, pp. 173-195.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2000): "Análisis de la solvencia y del riesgo económico financiero de la sociedad cooperativa. El riesgo sobre la rentabilidad de los socios". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 72, pp. 51-86.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2002): "La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, pp. 97-122.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2002): "La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, pp. 97-122.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2002): "Economía financiera de las sociedades cooperativas (y de las organizaciones de participación)".  
[En línea]. Disponible en internet:  
< <http://www.ucm.es/info/ecfin3/ecsocial.html>.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2004): "La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada "Economía Social". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 50, pp. 79-114.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J.; GARCÍA VILLALOBOS, J. C. y MIRANDA GARCÍA, I.M. (2004): "La red de información INTERNET de la sociedad de la comunicación y del conocimiento promueve la generalización de la participación en los procesos de toma de decisiones (en el establecimiento de los

objetivos) en las organizaciones de producción". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 49, pp. 31-54.

[En línea]. Disponible en internet:

<<http://www.ucm.es/info/ecfin3/ecsosocial.html>.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; GÓMEZ APARICIO, A.P. y PALOMO ZURDO, R.S. (1993): 'Estudio de la normativa reciente de las sociedades cooperativas de crédito españolas'. *Actualidad Financiera*, 21-27 de junio de 1993.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (1996): "Las empresas de participación de trabajo asociado: manifestaciones excelentes de micro emprendimiento económico financiero". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 22, pp. 59-80.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2009): *Libro Blanco sobre las Empresas de Participación de Trabajo (Economía Social) de la Ciudad de Madrid (Nuevos Retos y Nuevas Oportunidades). Resumen Ejecutivo*.

[En línea]. Disponible en Internet en:

<<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eec/documentacion/10%20eec%20www%2008%20EEC%20Libro%20Blanco%20Ciudad%20de%20Madrid.pdf>> a [Fecha de consulta: 2 de enero de 2015].

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; BEL DURÁN, P.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2013): *Empresas individuales y trabajo autónomo: evolución y previsiones*. En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (2013): *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verdúm, S.L.

GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2010): "La necesaria armonización internacional del derecho cooperativo: el caso español". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 102. Pp. 79-108.

GARCÍA MARTÍ, E. (2001): "La profesionalización en la dirección de la sociedad cooperativa almazara andaluza". *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 19.

GARCÍA MARTÍ, E. (2004): "Características del poder y la rentabilidad en una almazara cooperativa: teoría de agencia versus teoría del servidor". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 83, pp. 33-49.

[En línea]. Disponible en Internet:

<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36708302>>. [Fecha de consulta: 30 de agosto de 2015]

GARCÍA MARTÍ, E.; HERNÁNDEZ ORTIZ, M.J. y RUÍZ JIMÉNEZ, C. (2004): "¿Cómo controlan los socios al directivo en la sociedad cooperativa agraria? El caso de las almazaras

- cooperativas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 48, pp. 193-224.
- GARCÍA SANZ, D. y ROJO RAMÍREZ, A. (1994): "El excedente cooperativo: problemática contable y fiscal". *Comunicación presentada al VI encuentro de profesores universitarios de contabilidad*. Madrid.
- GARCÍA VILLALOBOS, J.C. (2000): "Las sociedades cooperativas en el transporte de bienes por carretera". *Tesis Doctoral*. Madrid: Universidad San Pablo CEU.
- GARCÍA VILLALOBOS, J.C.; ITURRIOZ DEL CAMPO, J.; MATEU GORDON, J.L. y PALOMO ZURDO, R.J. (2010): "La percepción sobre la responsabilidad social en las sociedades cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales: un análisis en el ámbito de la ciudad de Madrid". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 104, pp. 102-124. DOI: 10.5209/rev\_REVE.2011.v104.4
- GARZÓN PÉREZ-SANTAMARÍA, A.M. (2015): "Guía fiscal de cooperativas. Reglas especiales de tributación en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas". *Cátedra de Economía Social Universidad de Murcia – Caja Mediterráneo*. [En línea]. Disponible en *Internet*:  
<[http://www.um.es/economiasocial/documentos/GarzonPerezSantamarina\\_GuiaFiscalCooperativas2010.pdf](http://www.um.es/economiasocial/documentos/GarzonPerezSantamarina_GuiaFiscalCooperativas2010.pdf)> a [Fecha de consulta: 9 de agosto de 2015].
- GARRIDO PULIDO, T. y PUENTES POYATOS, R. (2015): "El régimen contable y fiscal en las sociedades cooperativas". [En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www4.ujaen.es/~rpuentes/regimencontableriscal.pdf>> a [Fecha de consulta: 9 de agosto de 2015].
- GAUD, W.S. (1968): *Speech*. The Society for International Development.
- GELMETTI, C.J. (2006): *Pymes Globales*. Buenos Aires. Ugerman.
- GIBON, A. (1981): "Pratiques d'éleveurs et résultats d'élevage dans les Pyrénées centrales". *Tesis Doctoral*. INA, Paris-Grignon.
- GOERLICH PESET, J.M. (2007): *Trabajo autónomo: nueva regulación* (en papel). Tirant lo Blanch.
- GÓMEZ APARICIO, P. (2003): "El capital social en las sociedades cooperativas. Las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas a la luz de los principios cooperativos". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 45, pp. 57-79.

- GÓMEZ APARICIO, P. y MIRANDA GARCÍA, M. (2006): "Sobre el régimen económico y financiero particular de las sociedades cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 90, pp. 28-56.
- GÓMEZ-LIMÓN RODRÍGUEZ, J. A., CASQUET MORATE, E. y ATANCE MUÑIZ, I. (2003): Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León. Disponible en *Internet*:: <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/174/17404606.pdf>> a [Fecha de consulta: 7 de febrero de 2015].
- GOODMAN, D. (1991): Some Recent Tendencies in the Industrial Reorganization of the Agri-food System. En W. Friedland, L. Busch, F.H. Buttel and A.P. Rudy (eds.) *Towards a New Political Economy of Agriculture*: 37-64. Westview Press, Inc.
- GOODMAN, D. y WATTS, M. (1994): "Reconfiguring the Rural or Fording the Divide? Capitalism Restructuring and the Global Agro-food System". *The Journal of Peasants Studies* 22 (1), pp. 1-49.
- GOODMAN, D.; SORJ, B. y WILKINSON, J. (1987): *From Farming to Biotechnology: a Theory of Agro-industrial Development*. United Kingdom. Basil Blackwell Ltd.
- GORDON, D. (1992): Towards a Deconstruccion of Utiliy and Welfare Economics. *Academic Publishers*.
- GORROÑO AREITIO-AURTENA, I. (1986): "La experiencia cooperativa de Israel", *CEAC*, Barcelona.
- GRANT, R.M. (2006): *Dirección Estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Thomson Civitas, 5ª Edición.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M.A. y POMARES HERNÁNDEZ, I. (2001): "La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 38, pp. 33-56.
- GREEN, R. H. (1990): "La evolución de la economía internacional y la estrategia de las transnacionales alimentarias". *Revista de Comercio Exterior*, 40 (2), pp. 91-100.
- GREEN, R. H. y ROCHA DOS SANTOS (1992): "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario". *Revista de estudios agro-sociales*, 162, pp. 37-59.
- GRILICHES, Z. (1972): "Cost allocation in railroad regulation". *Bell Journal of Economics and Management Science*, Spring.
- GUAL, M.A. (1993): *Las cuentas de participación*. Civitas. Madrid.

- GUERRA, P. (1997): "Crisis y empresas alternativas en Uruguay. El caso de las Cooperativas de Producción como emergentes de un Sector Solidario de la Economía". *Documento de Trabajo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales*, 30. Montevideo.
- GUTENBERG, E. (1964): *Economía de la empresa. Teoría y práctica de la gestión empresarial*. Bilbao. Deusto.
- GUTIÉRREZ-SOLAR CALVO, B.; LAHERA FORTEZA, J. y GARCÍA QUIÑONES J.C. (2008): *Régimen profesional común del trabajador autónomo. Localización: El estatuto del trabajo autónomo / coord. por CRUZ VILLALÓN, J. y VALDÉS DAL-RÉ, F.*, pp. 115-194.
- GUZMAN RAJA, I.; ARCAS LARIO, N. y GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D. (2006): "La eficiencia técnica como medida de rendimiento de las cooperativas agrarias". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 55, pp. 289-310.
- HARRIS, A.; STEFANSON, B. y FULTON, M. (1996): "New Generation Cooperatives and Cooperative Theory". *Journal of Cooperatives*, 15, pp. 15-28
- HERNÁNDEZ ORTÍZ, M.J.; RUÍZ JIMÉNEZ, C. y GARCÍA MARTÍ, E. (2008): "La cultura como mecanismo de gobierno y control en las organizaciones cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 95, pp. 94-111.
- HERZBERG, F. (1966): *Work and the nature of man*. Cleveland: World Publishing Company.
- HODGETTS, R. y ALTMAN, S. (1981): *Comportamiento en las organizaciones*. México. Editorial Interamericana.
- HORRIGAN, J.O. (1965): "Some Empirical Bases of Financial Ratio Analysis". *The Accounting Review*. Julio.
- HORRIGAN, J.O. (1966): "The determination of long term credit standing with financial ratios". *Empirical research in accounting: Selected studies, 1966*. Supplement to Journal of Accounting Research, pp. 44-62.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB (2004): *Aportaciones de Socios de Entidades Cooperativas e Instrumentos Similares, CINIIF2*.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
< <http://www.ifrs.org>.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD - IASB (2011): *Instrumentos Financieros: Presentación, NIC 32*.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
< <http://www.ifrs.org>.
- IBARRA MARES, A. (2006): "Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios". *Pensamiento & gestión* 21. Universidad del Norte, México.



- IBARRA MARES, A. (2009): *Desarrollo del Análisis Factorial Multivariable Aplicado al Análisis Financiero Actual*. Edición electrónica gratuita.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<http://www.eumed.net/libros/2010a/666/>>
- INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (2013): *Iniciativa para la mejora de la productividad en Aragón*. Consejo económico y social de Aragón.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. (1999): "Las operaciones con terceros en las sociedades cooperativas: la posibilidad de realizar una contabilización conjunta". *REVESCO, Revista de estudios Cooperativos*, 67, pp. 123-138.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. (2001): "Las sociedades cooperativas de hecho y de derecho: análisis de la participación empresarial". En: varios. *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Universidad de Jaén, Jaén, 2001.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. (2002): "Los aspectos económico-financieros como elementos determinantes de las empresas de participación: Comparación con la Economía Social y el tercer sector. En: VARGAS SÁNCHEZ, A. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (coordinadores.): *Las empresas de participación en Europa: El reto del siglo XXI*. Madrid. Escuela de Estudios Cooperativos.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. (2010): "Los procesos concursales en situación de crisis: características de su aplicación a las sociedades cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 100, monográfico, pp. 134-159.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2008): "La adaptación de las sociedades cooperativas al nuevo plan general contable: Análisis de las principales implicaciones económicas y financieras". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 94, pp. 80-112.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2013): "El tamaño como elemento determinante de la insolvencia en las sociedades cooperativas: estudio a partir de los procesos concursales". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 111, pp. 90-107.
- JARDUN (1989): "Reguladas las normas de constitución de las Sociedades Agrarias de Transformación". *Jardun*, 3.
- JENSEN, M.C. (1986): "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers". *American Economic Review*, vol. 76, pp. 323-329.
- JENSEN, M y MECKLING, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure". *The Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-360.
- JOHANSEN, S. (1980): "The Welch-James approximation of the distribution of the residual sum of squares in weighted linear regression". *Biometrika*, 67, pp. 85-92.

- JONES, E.L. (1974): *Agriculture and the industrial revolution*. Oxford. Basil Blackwell.
- JONES, E.L. (1981): *The European Miracle. Environments, economies and geopolitics in Europe and Asia*. Cambridge. Cambridge U.P.
- JULIÁ IGUAL, J. F. (1986): *Compendio crítico de Derecho mercantil, tomo I*. Tirant lo Blanch. Barcelona.
- JULIÁ IGUAL, J. F. (1998): "Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de síntesis)". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 29, pp. 9-33.
- JULIÁ IGUAL, J.F. (2003): "Evolución del cooperativismo agrario en la CEE: Algunas consideraciones en torno al caso español". *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros*, 200, pp. 1141-116. (Ejemplar dedicado a: Especial 50 Aniversario).
- JULIÁ IGUAL, J.F. (2004): "La economía social y el cooperativismo, la democracia en la economía". *Mediterráneo económico*. Almería.
- JULIÁ IGUAL, J.F. (2005): "El futuro del cooperativismo en una Europa en construcción". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp.13-60.
- JULIÁ IGUAL, J. (2015): "XXXIV Seminario Nacional y XIX Seminario Internacional de Investigación en Materia de Sociedades de Participación". *Ponencia marco: Universidad, Ciencia y Economía Social. Madrid 27 de febrero*.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y GALLEGU SEVILLA, L.P. (2000): "Principios cooperativos y legislación de la sociedad cooperativa española. El camino hacia el fortalecimiento de su carácter empresarial". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 70, pp. 123-146.
- JULIÁ IGUAL, J. F.; GARCÍA CANTERO, G. y MELIÁ MARTÍ, E. (2012): "La globalización y los modelos de crecimiento de los grupos cooperativos. Las cooperativas agroalimentarias en España y la Unión Europea". *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 79, pp. 82-113. (Ejemplar dedicado a: El cooperativismo ante la globalización).
- JULIÁ IGUAL, J.F.; GARCÍA MARTÍNEZ, G. y MELIÁ MARTÍ, E. (2006): "Internet, cooperativismo agrario y desarrollo rural. El caso de las cooperativas de la Comunidad Valenciana". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 55, pp. 221-252.
- JULIÁ IGUAL, J. F.; MELIÁ MARTÍ, E. y GARCÍA MARTÍNEZ, G. (2012): "Strategies developed by leading eu agrifood cooperatives in their growth models". *Service Business*. 6 (1), pp. 27-46.
- JULIÁ IGUAL, J. F.; MELIÁ MARTÍ, E. y GARCÍA MARTÍNEZ, G. (2013): "Modelos y casos de éxito del cooperativismo agroalimentario en la Unión Europea". *Mediterráneo económico*,

- 24, pp. 139-154. (Ejemplar dedicado a: El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial / coord. por Eduardo Baamonde Noche).
- JULIÁ IGUAL, J. F.; MELIÁ MARTÍ, E.; GARCÍA MÁRTINEZ, G. y GALLEGU, P.L. (2010): "Los factores de competitividad de las cooperativas líderes el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas". *Colección Economía*, 14. Fundación Cajamar. Almería.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y POLO GARRIDO, F. (2006): "La adaptación de las normas contables a las sociedades cooperativas con especial referencia a los fondos propios. Una aplicación del método Delphi". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 132, pp. 789-816.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y SERVER, R. J. (1990): *Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la CEE*. Serie Comunidad Económica Europea, nº 2. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Barcelona. Aedos.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y SERVER, R. J. (1999): "Retos y praxis del cooperativismo agrario en la Unión Europea. Especial referencia al cooperativismo agrario en España". *Revista Cuadernos de Desarrollo Rural. Pontificia Universidad Javeriana (Colombia)*, 42, pp. 13-33.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y SERVER, R. J. (2003): "Social economy companies in the Spanish agricultural sector: delimitation and situation in the context of the European Union". *Annals of Public and Cooperative Economics*.
- JULIÁ IGUAL, J.F.; SERVER, R.J. y MARÍN SÁNCHEZ, M. (2002): *Gestión Fiscal de la Empresa. Teoría y Práctica*. Ed. SPUPV. Valencia.
- JULIÁ IGUAL, J.F.; SERVER, R. J. y MELIÁ MARTÍ, E. (2004): "El proceso de fusión en cooperativas agrarias". *Mundi-Prensa*. Madrid.
- KENDALL, M. (1987): *Multivariate analysis*, Londres Edit. Griffin.
- KESELMAN, H.J., CARRIERE, M.C. y LIX, L.M. (1993). "Testing repeated measures hypotheses when covariancematrices are heterogeneous". *Journal of Educational Statistics*, 18, pp. 305-319.
- KUBR, M. (1980): *Guidelines for a strategic audit of management institutions and Basic data and ratios for a management institution*. Management Development Branch Training Department. Geneva.
- KYRIAKOPOULOS, K. y VAN BEKKUM, O.F.(1999): "Market orientation of European Agricultural Cooperatives: strategic and structural issues". *IX European Congress of Agricultural Economists, Warsaw, Poland*, pp. 148-164.

- LAJARA-CAMILLERI, N. y MATEOS RONCO, A. (2012). "Estructura financiera y logro empresarial en cooperativas agrarias: una aproximación empírica". *Economía Agraria y Recursos Naturales* 12(2), pp. 77-101
- LAMBEA RUEDA, A. (2013): "La Cooperativa en nuestro ordenamiento jurídico: evolución normativa y cuestiones sin resolver". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp.229-256.
- LAMBERT, P. (1961): *La doctrina cooperativa*. Intercoop Buenos Aires. Editora Cooperativa Limitada.
- LANDES, D.S. (1979): *The Unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*. Cambridge. Cambridge U.P.
- LARRAÑAGA, J. (1982): "Análisis de la Legislación Vasca sobre Cooperativas". En: CELAYA ULIBARRI, A. (1982): *Capital y sociedad cooperativa*. Madrid. Technos.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (1991): *La Sociedad Anónima Laboral como forma de empresa: aspectos financieros (incidencia de las innovaciones introducidas por la Ley 19/1989 de la Reforma de Legislación Mercantil en materia de sociedades*. Madrid. ASALMA.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (1993): "La retribución al trabajo y al capital en la Sociedad Anónima Laboral. Un modelo analítico". *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 13, pp. 179 – 198.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2002): *La información y su tratamiento como base del éxito en la gestión*. ASALMA, 4.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2002): "Las empresas de participación como base del contenido de la "economía social" en el marco de la Unión Europea". En: VARGAS SÁNCHEZ, A. y LEGARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coord.) *Las empresas de participación en Europa: El reto del Siglo XXI*. Madrid. Escuela de estudios Cooperativos, p. 145.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2002): "Sociedades Laborales. En: AUSÍN GÓMEZ, J. M (Director). *Libro Blanco de las Sociedades Cooperativas y Laborales de Extremadura*". Extremadura: Consejería de Trabajo, Fundecyt y Universidad de Extremadura.,
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2003): "Los sistemas de información para la gestión en las pequeñas y medianas empresas y microempresas". *El Observatorio*, 12.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2003): "Caracterización de las Sociedades Laborales actuales. Una invitación a la formación de redes de microempresas". *ASALMA*, 7.

- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. y MARTÍN LÓPEZ, S. (2010): "Análisis de la evolución de las sociedades laborales: (2000-2009)". En: *Las empresas de trabajo asociado en España: evolución reciente y perspectivas*. Coord. por MONZÓN CAMPOS, J.L.; CHAVES ÁVILA, R.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MORALES GUTIERREZ, A.C. (aut.), pp. 59-146.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. y MARTÍNEZ LÓPEZ, S. (2013): "La sociedad laboral: una forma de hacer empresa con historia". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 305-326.
- LEV, B. (1978): *Análisis de los estados financieros. Un nuevo enfoque*. Ediciones Esic. Madrid.
- LEV, B. y SUNDER, S. (1979): "Methodological issues in the use of financial ratios", *Journal of Accounting and Economics*, pp. 187-210.
- LEVENE, H. (1960): Ingram Olkin, Harold Hotelling, et alia, ed. *Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling*. Stanford University Press. pp. 278-292.
- LIZARRAGA DALLO, F. (1996): "*Modelos multivariantes de previsión del fracaso empresarial: Una aplicación a la realidad de la información contable española*". Tesis doctoral. Universidad Pública de Navarra, pp. 432.
- LLAMBI, L. (1993): "Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques". *Revista de Comercio Exterior*, 43 (3).
- LLOBREGAT, M.L. (1999): "Régimen económico de las sociedades cooperativas en el marco de la nueva Ley General de Cooperativas de 16 de julio de 1999". *Revista de Derecho de Sociedades*, 13.
- LOCKE, E.A. (1976): *The supervisor as "motivator: his influence on employee performance and satisfaction*. Washington: Heath and Company.
- LÓPEZ LLUCH, D.B.; VIDAL GIMÉNEZ, F. y DEL CAMPO GOMIS, F.J. (2006): "Análisis económico de las cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen Alicante". *CIRIEC España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54, pp. 73-96.
- LÓPEZ-ESPINOSA, G.; MADDOCKS, J. y POLO-GARRIDO, F. (2012): "Co-operatives and the Equity-Liabilities Puzzle: Concerns for Accounting Standard-Setters, Accounting Horizons, Vol. 26, (4), pp. 767-787.  
[En línea]. Disponible en Internet:  
<<http://aaajournals.org/doi/pdf/10.2308/acch-50208>
- MACKEE, W (1940): *Lectures for Bankers and business executives*. Books for Libraries Press.

- MALASSIS, L. (1978): *Economía de la producción agroalimentaria*. Montpellier. Instituto Agronómico Mediterráneo.
- MALASSIS, L. (1979): *Economic Alimentaire*. París. Ed. Cuyas.
- MARCUELLO SERVÓS, C. y NACHAR CALDERÓN, P. (2013): "La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la economía social". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 110, pp. 192-222.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
<[www.ucm.es/info/revesco](http://www.ucm.es/info/revesco)>.
- MARÍN SÁNCHEZ, M.M. (2002): "Aspectos Contables y fiscales de las entidades asociativas agrarias". *Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa*. CIDEA, 36, pp.56-60.
- MAROTO ACÍN, J.A. (1988): "La planificación financiera en la empresa". *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 8, 80 páginas.
- MAROTO ACÍN, J.A. (1993): "La financiación empresarial y el sistema financiero". *Economía Industrial*, 23, pp. 77-88.
- MAROTO ACÍN, J.A. y MASCAREÑAS, J.M. (1986): "Plafin-II: Un modelo de simulación para la planificación financiera empresarial". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49 pp. 223-255.
- MARRERO CABRERA, J.L. (1998): "1ª Ponencia Financiación" en Jornada de apoyo a la PYME. Información comercial Española. *Revista de Economía*, 771 junio, pp. 21-29. Madrid.
- MARTÍ PELLÓN, J.; SALAS DE LAS HERAS, M. y BARTHEL, D. (2008): *Impacto económico y social del capital riesgo en España 2008*. Asociación Española de Entidades de Capital-Riesgo (ASCRI).
- MARTÍN GUZMÁN, M.P. y MARTÍN PLIEGO, F.J. (1989): *Curso básico de estadística económica*. Madrid: Editorial AC.
- MARTÍN LÓPEZ, S. (2006): "Las empresas de participación ante el reto de la gestión del cambio demográfico". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 88 - Primer Cuatrimestre 2006, pp. 99-127.
- MARTÍN LÓPEZ, S. (2007): "El impacto del pago único de la prestación del desempleo en la creación de sociedades laborales: Un análisis financiero mediante la aplicación de técnicas de análisis multivariante". *Pozuelo de Alarcón. Tesis Universidad Complutense*.
- MARTÍN LÓPEZ, S. (2010): "La necesidad de reactivación del crecimiento de las Sociedades Laborales y la reforma de su legislación: análisis económico-financiero de sus principales implicaciones". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 102, pp. 109-144.

- MARTÍN LÓPEZ, S.; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G; e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. (2007): "La naturaleza del capital social como aspecto diferenciador entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales". *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa*, 58, pp. 59-82. (Ejemplar dedicado a: Nuevo horizonte en la contabilidad de las empresas cooperativas).
- MARTÍNEZ ABASCAL, E. (2005): *Finanzas para directivos*. McGraw-Hill. Madrid.
- MARTÍNEZ LOZANO, J.M.; PÉREZ HERNÁNDEZ, P.P. y ROMERO VELASCO, M. (2002): *Aspectos generales de la empresa agraria española*. Madrid. Libro blanco de la agricultura y el desarrollo rural.
- MARTÍNEZ MARTÍN, M.I.; CASTRO NÚÑEZ, R.B.; ALEMÁN RODRÍGUEZ, D.; GUILLÓ RODRÍGUEZ, N. y SANTERO SÁNCHEZ, R. (2013): "El impacto socioeconómico de las entidades de economía social". *Escuela de Organización Industrial, EOI*. [En línea]. Disponible en *Internet*: <<http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80096/el-impacto-socioeconomico-de-las-entidades-de-economia-social>> a [Fecha de consulta: 29 de diciembre de 2014].
- MARTIN MESA, A. (1988): "La crisis de las Cajas Rurales españolas y el nuevo modelo del cooperativismo de crédito agrario". *Banco de Crédito Agrícola-Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada*.
- MARTÍN MESA, A. (1991): "El cooperativismo de crédito en España ante el Mercado Único Europeo". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 11, pp. 37-51.
- MASLOW, A. (1954): *Motivación y personalidad*. Barcelona. Sagitario.
- MATEOS RONCO, A. (2010): "La información financiera en las sociedades cooperativas. Efectos en la evaluación de la solvencia". *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)*, Rio de Janeiro, v. 14, 3, pp. 2-13.
- MCCLELLAND, D. (1961): *The achieving society*. Princeton: Van Norstrand.
- MCGREGOR, D.M. (1969): *El aspecto humano de la empresa*. México. Diana.
- MELIÁ MARTÍ, E. (2003): "La integración cooperativa. Cooperativas de segundo grado versus procesos de fusión". En: CHAVES, R.; FAJARDO, G. y NAMORADO, R. (eds), *Integración Empresarial Cooperativa. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Valencia.
- MELIÁ MARTÍ, E. y MARÍN SÁNCHEZ, M.D.M. (2006): "Merger as a formula to establish European cooperatives societies". *Journal of Rural Cooperation*, 34 (1), pp. 43-66.

- MELIÁ MARTÍ, E. y MARTÍNEZ GARCÍA, A.M. (2014): *Caracterización y análisis del impacto y los resultados de las fusiones de cooperativas en el sector agroalimentario español*. Editorial Universidad de Almería.
- MENDIZABAL ZUBELDIA, A.; LERTXUNDI, A. y GARMENDIA IBAÑEZ, J. (2011): "Análisis del Impacto de la Crisis sobre el Racionamiento de Crédito de las Pyme en España". *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, Vol. XXI, pp. 59-73.
- MERWIN, CH. (1942): "Financing small corporations in five manufacturing industries, 1926-36". *New York National Bureau of Economics Research*.
- MILL, J.S. (1848): *Principles of Political Economy, With Some of Their Applications to Social Philosophy*.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013): *Sociedades agrarias de transformación*. [En línea]. Disponible en *Internet*: <<http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/industria-agroalimentaria/sociedades-agrarias-de-transformacion/#>> a [Fecha de consulta: 18 de septiembre de 2015].
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN Y FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS DE LA ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS MINISTERIO (2005). *La industria alimentaria. Ganando Dimensión para Competir*. [En línea]. Disponible en *Internet*: <[http://www.fiab.es/archivos/documentoMenu/documentomenu\\_20090312050833.pdf](http://www.fiab.es/archivos/documentoMenu/documentomenu_20090312050833.pdf)> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2008). *La distribución agroalimentaria y transformaciones estratégicas en la cadena de valor*. [En línea]. Disponible en *Internet*: <[http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/cadena\\_valor\\_tcm7-7870.pdf](http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/cadena_valor_tcm7-7870.pdf)> a [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2011): *Apoyo público a la agricultura española 2003-2010*. Madrid. Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino Centro de Publicaciones.
- MINSHULL, G.N. (1997): *The New Europe*. Londres .Hodder and Stoughton.
- MINTZBERG, H. (1988): *La estructuración de las organizaciones*. Editorial Ariel.
- MOKYR, J. (2002): *The Gift of Athena. Historical origins of the knowledge economy*. Princeton. Princeton U.P.
- MOLERO ZAYAS, J. Mª. (2000): *Competencia global y cambio tecnológico. Un desafío para la economía española*. Madrid: Editorial Pirámide.



- MOLINER, M. (1988): *Diccionario de uso español, A-a, (Tomo 1)*. Gredos. Madrid.
- MONTEGUT SALLA, Y. y CRISTÓBAL FRANZI, E. (2010): "Análisis empresarial de las cooperativas de sector de la fruta dulce de Cataluña". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 101, pp. 28-57.
- MONTEGUT SALLA, Y. y CRISTÓBAL FRANZI, E. (2012): "Análisis interno de las cooperativas agroalimentarias catalanas desde una perspectiva comparada: los sectores del aceite y la fruta dulce". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 108, pp. 113-151.  
[En línea]. Disponible en Internet en:  
<[http://dx.doi.org/10.5209/rev\\_REVE.2012.v18.39587](http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2012.v18.39587).
- MONTERO GARCÍA, A. y MONTERO APARICIO, A. (2005): *El cooperativismo agroalimentario y formas de integración*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (2010): "Las grandes cifras de la Economía Social en España. Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008". Valencia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54, pp. 5-31.
- MONZÓN CAMPOS, J. L.; CALVO, R.; ÁVILA, R.; FAJARDO, I. y VALDES, F. (2009): *Informe Para la Elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. y ZEVI, A. (1994): "Principios, cooperativas y realidad cooperativa en España. En: Cooperativas, mercado, principios cooperativos". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa e INFES*, Valencia.
- MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (1989): "Las cooperativas de trabajo asociado", *Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga*.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (1996): *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia. *CIRIEC-INFES*.
- MOYER, R.C. (1977): "Forecasting financial failure: A re-examination". *Financial Management Spring*, pp. 11-17.
- MOZAS MORAL, A. (1999): "Organización y gestión de las almazaras cooperativas: un estudio empírico, Premio Arco Iris del cooperativismo 1997, a la mejor investigación Cooperativa". Sevilla. *Consejería de Trabajo e Industria, Dirección General de Economía Social*.
- MOZAS MORAL, A. (2002): "La participación de los socios en las cooperativas agrarias: una aproximación empírica". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, pp. 165-194.
- MÜLLER-ARMACK, A. (1976): "Dirección económica y economía de mercado". Bern.

- NAVARRO LÉRIDA, M.S. (2007): "Constitución de una sociedad anónima unipersonal de seguros por una cooperativa de crédito sin acuerdo de la asamblea de socios". *RdSK*, 29, pp. 339 y ss.
- NAVARRO LÉRIDA, M.S. (2013): "Gestión de las cooperativas de vivienda: a vueltas con el principio asambleario". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 132-149.
- NAVAS LÓPEZ, J.E. y GUERRAS MARTÍN, L.A. (2014): *Dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones*. España. Civitas Ediciones.
- NAVAS VERA, U. (1991): "Rol de la formación en el desarrollo de la empresa cooperativa". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 10, pp. 91-103.
- NERLOVE, M. (1968): "Factors affecting differences among rates of return on investment in individual common stocks". *Review of Economics and Statistics*. August.
- NIETO ANTOLÍN, M. (2001): *Bases para el estudio del proceso de innovación tecnológica en la empresa*. Ediciones de la Universidad de León.
- NILSSON (1999): "Co-operative Organisational Models as Reflections of the Business Environments". *The Finnish Journal of Business Economics*, 4, pp. 449-470.
- NORTON, C.L. y SMITH, R.E. (1979): "A Comparison of General Price Level and Historical Cost Financial Statements in the Prediction of Bankruptcy". *Accounting Review*, Vol. 54, pp. 72-87.
- NOVKOVIC, S. (2008): "Defining the cooperative difference". *Journal of Socio-Economics*, 37, pp. 2168-2177.
- OHLSON, J.A. (1980): "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy". *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, 1, pp. 109-131.
- OHLSON, J.A. (1994): *Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation. Working Paper*. University of Columbia. New York.
- OHNO, T. (1988): "Toyota Production System: Beyond Large-scale Production". *Productivity Press Inc*.
- OMENSA, J. (2008): *Contabilidad general*. Deusto.
- O'ROURKE, K. y WILLIAMSON, J.G. (1999): *Globalization and history. The evolution of a nineteenth century Atlantic economy* Cambridge. The MIT Press.

OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO  
ESPAÑOL - OSCAE, (2010): *Macromagnitudes del Cooperativismo Agrario Español*.  
Madrid: Cooperativas Agroalimentarias, 2010.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
< <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03279.pdf>> a fecha de consulta: 12 de  
agosto de 2015.

OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO  
ESPAÑOL - OSCAE, (2013): "Macromagnitudes del Cooperativismo Agrario Español".  
Madrid: *Cooperativas Agroalimentarias*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
< <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/04281.pdf>> a fecha de consulta: 21 de  
agosto de 2015.

OUCHI, W.G. (1982): *Teoría Z. Cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés*.  
México. Fondo Educativo Interamericano.

OVERTON, M. (1996): *Agricultural Revolution in England*. Cambridge. Cambridge University  
Press.

PALMA FERNÁNDEZ, J.L. (2013): "Fusiones de entidades agrarias: sobre la Ley 13/2013, de  
2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de  
carácter agroalimentario". *Noticias Breves Gómez-Acebo & Pombo*, septiembre.

PALOMO ZURDO, R.J. (1994): "La banca cooperativa en Europa: análisis institucional y de las  
estrategias de concentración empresarial". *Tesis Doctoral, Departamento de Economía  
Financiera y Contabilidad III. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.  
Universidad Complutense de Madrid*.

PALOMO ZURDO, R.J. (2008): "Un análisis del crédito cooperativo en España situación actual,  
expansión territorial y proyección estratégica". *Estudios de economía aplicada*, Vol. 26, 1, pp.  
89-132.

PALOMO ZURDO, R.J.; FERNÁNDEZ BARBERIS, G.M. y GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, M.  
(2012): "La decisión multicriterio y su aplicación en la clasificación de los bancos  
cooperativos". *Ricardo Rect@: Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de  
ASEPUMA*, 13, pp. 75-95.

PALOMO ZURDO, R.J., SANCHÍS-PALACIO, J. R. y GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, M.  
(2011): "Efectos de la crisis financiera sobre la innovación en la reorganización de los sistemas  
bancarios: los sistemas institucionales de protección en las entidades financieras de ámbito  
territorial". *Innovar Journal*, 21/3, pp.179-190.

- PALOMO ZURDO, R.J. y VALOR, C. (2001): "Banca cooperativa. Entorno financiero y proyección social". UNACC, Madrid.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2013): "La politizada evolución de la profusa legislación cooperativa en España". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 63-112.
- PAREJO GAMIR, J.A.; RODRIGUEZ SAIZ, L. y CUERVO GARCÍA, A. (1991): *Manual de sistema financiero español*. Ariel Economía, Barcelona, 4ª ed. actualizada y revisada.
- PARLAMENTO EUROPEO (2009): *Informe sobre economía social (2008/2250(INI))*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*: <<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A6-2009-0015+0+DOC+PDF+V0//ES>> a [Fecha de consulta: 04 de enero de 2015].
- PASTOR SEMPERE, M.C. (1999): "Notas en torno a las principales novedades de la nueva Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 69.
- PASTOR SEMPERE, M.C. (2002): *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*. Madrid. ER, D.L.2002.
- PASTOR SEMPERE, C. (2013): "La Ley 3/2011, de 4 de marzo, por la que se regula la Sociedad Cooperativa Europea con domicilio en España (B.O.E. de 8 de marzo): ¿punto final a la Sociedad Cooperativa Europea con sede en España?". En LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp. 604-631.
- PEDROSA ORTEGA, C. y GARCÍA MARTÍ, E. (2011): "El Gobierno en la sociedad cooperativa como base de la cohesión social: el caso de una cooperativa agraria". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 106, pp. 7-32, DOI: 10.5209/rev\_REVE.2011.v106.37372.
- PÉREZ, R. (1996): "Les stratégies des firmes multinationales alimentaires". *Économie rurale*, 231 (janvier-février), pp. 21-28.
- PÉREZ DE LA CRUZ BLANCO, A. (1973): "La reducción del capital en sociedades anónimas y de responsabilidad limitada". *Publicaciones del Real Colegio de España en Bolonia*.
- PÉREZ DE URALDE, J.M. (2014): "La inaplicación de la Ley de Economía Social en un contexto de crisis económica. Algunas interpretaciones y propuestas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 81, pp. 33-59.

- PÉREZ DE MENDIGUREN, J.C.; ETXEZARRETA ETXARRI, E. y GURIDI ALDANONDO, L. (2008): "¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines". *XI Jornadas de Economía Crítica*.  
[En línea]. Disponible en *Internet* en:  
<[http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/perez\\_etxezarreta\\_guridi.pdf](http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/perez_etxezarreta_guridi.pdf)> a  
[Fecha de consulta: 26 de enero de 2015].
- PÉREZ GOROSTEGUI, E. (1989): *Economía de la Empresa (Introducción)*, Madrid. Editorial Ceura. Madrid.
- PÉREZ GOROSTEGUI, E. (2001): *Introducción a la administración de empresas*. Madrid. Centro de Estudios Ramón Areces,
- PÉREZ LÓPEZ, C. (2005): *Muestreo estadístico*. Pearson Educación.
- PERROW, C. (1993): *Sociología de las Organizaciones*. McGraw. 1993. Madrid.
- PISÓN FERNÁNDEZ, I. y CABAILEIRO CASAL, M.J. (1997): "Particularidades de la estructura financiera de las Sociedades cooperativas. Un estudio empírico de la comunidad gallega". *Actualidad Financiera*, marzo, pp. 39-57.
- PIZARRO MONTERO, T. M. (1991): *Presentación y análisis de estados contables*. Madrid. Ediciones Ciencias Sociales.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation: The political and economic origins of our time*. Boston. Bacon Press.
- POLO GARRIDO, F. (2006): "La contabilidad de cooperativas en un proceso de armonización contable internacional. Caso de España". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 89, pp.108-138.
- POLO GARRIDO, F. (2015): Auditoría en cooperativas. *Curso CEGEA*.
- POZUELO CAMPILLO, J.; ALMIÑANA DIAZ, E.; CARMONA IBAÑEZ, P. y MARTÍNEZ VARGAS, J. (2010): *Las sociedades cooperativas en la comunidad valenciana: un estudio empírico de su estructura económica y financiera*. Universitat de València.
- POZUELO CAMPILLO, J.; CARMONA IBAÑEZ, P. y MARTÍNEZ VARGAS, J. (2012): "Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 74, pp. 117-147.
- PRIEDE BERGAMINI, T. FUENTE CABRERO, C. VARGAS PÉREZ, A.M. (2007): "Evolución del sector de sociedades de garantía recíproca y su incidencia en la financiación de nuevos proyectos empresariales en el período 2001-2005". *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, pp. 538- 549.

- PRIETO JUÁREZ, J.A. (2002): "La participación en la empresa como elemento nuclear del fomento de las Sociedades Cooperativas en la Constitución: Repercusiones del art. 129.2". En: VARGAS SÁNCHEZ, A. y LEGARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coord.) *Las empresas de participación en Europa: El reto del Siglo XXI*. Madrid. Escuela de estudios Cooperativos, pp.129-144.
- RAMOS, M.E. (2006): "La gestión de conflictos en las Cooperativas". *GEZKI*, 2, pp. 131-149.
- RASTOIN, J. L. (1993): "Tendencias generales de la agro-industria mundial". *Agricultura y Sociedad*, 67, pp. 159-181.
- REES, B. (1991): *Financial analysis*. Prentice Hall.
- REGISTRADORES DE ESPAÑA (2014): *Estadísticas Mercantiles 2013*, p. 49.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*:  
<<https://www.registradores.org/Estadistica/2006/Estadistica%20Mercantil%202006.pdf>>  
[Fecha de consulta: 18 de noviembre de 2014].
- RENARD, M.C. (2013): *Los intersticios de la globalización: Un label "Max Havelaar" para los pequeños productores de café*. México. Centro de estudios mexicanos y centroamericanos.
- RESIKO, M. F. (2011): *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Edición Latinoamericana. Buenos Aires.
- RIVERO ROMERO, J. (1992): *Análisis de los Estados Financieros*. Madrid. Editorial Trivium, S.A..
- RIVERO TORRE, P. (1969): "Las posibilidades de la integración en el sector agrario". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 18, pp. 25-38.
- ROBBINS, S. y COULTER, M. (2000): *Administración*. México. Prentice-Hall.
- ROCAFORT NICOLAU, A. (2010): "La financiación de cooperativas mediante la emisión de títulos participativos". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 68, pp. 141-166.
- RODRÍGUEZ-BARRIO, M. y SORIA, R. (1986): *Lecturas sobre el sistema agroalimentario en España*. Madrid. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- RODRÍGUEZ CASTELLANOS, A. (1991): "Los objetivos financieros en las empresas de la economía social". *Revista de Economía Social*, 11, pp. 151-163.
- RODRÍGUEZ GARAY, R. (2009): "La cultura organizacional. Un potencial activo estratégico desde la perspectiva de la administración". *Invenio* 12 (22), pp. 67-92.

- RODRIGUEZ, J.G. y SALAS, R. (2004): *Estudio sobre Ética y Sistema Fiscal*. Instituto de Estudios Fiscales, serie Documentos.
- RODRÍGUEZ ULLOA, R. (1998): *Organizaciones Inteligentes mediante la práctica de las cinco disciplinas sistémicas*. XII Congreso Latinoamericano de Estrategia de SLADE. Bolivia.
- ROSENBERG, N. y BIRDZELL JR., L.E. (1986): *How the West grew rich. The economic transformation of the industrial world*. New York. Basic Books.
- RUÍZ JIMÉNEZ, C. y GARCÍA MARTÍ, E. (2001): "La información y la comunicación como base del control ejercido por el socio en la almazara cooperativa". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 73, pp. 43-58.
- RUÍZ JIMÉNEZ, C.; GARCÍA MARTÍ, E. y HERNÁNDEZ ORTIZ, M.J. (2013): "Cómo responden a la crisis económica actual las sociedades cooperativas agrarias. El caso de las almazaras cooperativas andaluzas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 113, pp. 120-149.
- [En línea]. Disponible en *Internet*:  
 < [http://dx.doi.org/10.5209/rev\\_REVE.2014.v113.43384](http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2014.v113.43384)
- RUÍZ MARTÍNEZ, R.J y GIL CORRAL, A.M. (2001): *La Planificación Financiera de la Empresa*. Madrid. Editorial Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.
- RUÍZ, R. y OREGUI, L.M. (2001): "El enfoque sistémico en el análisis de la producción animal: revisión bibliográfica (Revisión)". *Invest. Agr.: Prod. Sanid. Anim.* Vol. 16 (1), pp. 29-61.
- SABATÉ, P.; SABI, X. y SALADRIGUES, R. (2000): "Cooperativas versus sociedades mercantiles. El sector frutero en Lleida". Valencia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 34, pp. 51-70.
- SALAZAR, I. y GALVE, C. (2008): "Empresa cooperativa vs capitalista, ¿Afecta la forma de gobierno a la eficiencia productiva?". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 17 (3), pp. 133-144.
- SALINAS RAMOS, F. (1984): *La cooperativa agraria*. Barcelona. CEAC.
- SANCHÍS PALACIO, J. R. (1995): *Análisis Estratégico de la Empresa Cooperativa*. Tirant lo Blanch. Valencia.
- SAN MIGUEL MONTORIO, J. (1999): "Aspectos que influyen en la Auditoría de Cuentas con la aparición de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas". *Papeles de Auditoría*, 8 octubre, pp. 27-30.
- SANZ JARQUE, J.J. (1964): *Legislación y procedimiento de concentración parcelaria*. España. Servicio Nacional de Concentración Parcelaria y Ordenación Rural. Serie Monográfica nº 5.

- SANZ JARQUE, J.J. (1966): "Agricultura asociativa: agrupaciones y Cooperativas de explotación en común". *Estudios cooperativos*, 10.
- SANZ JARQUE, J.J. (1976): "Las cooperativas agrarias de trabajo comunitario". En varios: *El cooperativismo en la coyuntura española actual*, Madrid. pp. 177-200.
- SANZ JARQUE, J.J. (1994): "Del acto cooperativo en general y de la actividad cooperativizada agraria en particular". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 60, pp. 9-22.
- SANZ JARQUE, J.J. (1997): "El futuro del sector agrario: Las sociedades cooperativas y otras empresas asociativas agrarias". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 63.
- SÁNZ JARQUE, J.J. (1998): "Tercer principio: interés al capital" En: VARIOS. *Los principios cooperativos*. Sextas Jornadas Cooperativas. Servicio de Publicaciones de la Asociación de Expertos Cooperativos. Serie Monografías Cooperativas, 6, pp. 39-65.
- SANZ SANTOLARIA, C. J. (2002): "Guía de los principales ratios". *Acciones E investigaciones Sociales*, 14, pp. 137-148.
- SCHEIN, E. H. (1980): *Organizational psychology*. United Kingdom. Prentice-Hall.
- SCHEIN, E. H. (1988): *La cultura empresarial y el liderazgo*. Barcelona, Plaza & Janés.
- SEGURA GARCÍA DEL RIO, B. (1993): "Agricultura, recursos naturales y medio ambiente". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 15, pp. 87-108.
- SEMPERE NAVARRO, A.V. (2012): *Legislación básica sobre trabajador autónomo (en papel)*. Aranzadi.
- SERRA RAMONEDA, A. (1993): *La empresa. Análisis económico*. Labor Universitaria, Barcelona.
- SERVER IZQUIERDO, R.J. y MELIÁ MARTÍ, E. (2002). "Bases y parámetros económico-sociales de la integración en cooperativas agrarias. Caso estudio del proceso de fusión". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 41, pp. 85-110.
- SERVER IZQUIERDO, R.J. y MELIÁN NAVARRO, A. (2000): "Análisis estratégico de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias españolas". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 70, pp. 147-164.
- SERVER IZQUIERDO, R.J.; POLO GARRIDO, F. y CUBEDO TORTONDA, M. (2011): "El Fondo de Educación, Formación y Promoción (FEFP)". *AECA, Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 96, pp. 26-29.
- SHIVA, V. (1991): *The violence of the Green Revolution. Third World Agriculture, Ecology and Politics*. Londres. Zed Books.



- SHULTZ, T.W. (1989): Modernización de la agricultura. En: C. San Juan Mesonada (Ed.): *La modernización de la agricultura española (1956-1986)*. Madrid. Secretaría General Técnica, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 27-45.
- SKINNER, B.F. (1994): *Sobre el conductismo*. Buenos Aires. Editorial Planeta Agostini.
- SMIRCICH, L. (1983): "Concepts of culture and organizational analysis". En *Administrative Science Quarterly*, 28, pp. 3339-3358.
- SMITH, A. 1776 (1997): *An Inquiry into the Nature and causes of the Wealth of Nations*. London. A Strahan and T. Cadell.
- SOTO, E. y DOLAN S.L. (2003): *Las pymes ante el desafío del siglo XXI*. México. Thomson Publishing.
- SPIEGEL, M.R.; SCHILLER, J. y SRINIVASAN, R.A. (2007): "9. Análisis de la varianza». Probabilidad y Estadística [Schaum's Outline of Theory and Problems of Probability and Statistics]. Schaum (2ª edición). México D.F.: McGraw-Hill. pp. 335–371.
- STIGLER, G.J. (1956): *Trends in employment in the service industries*. Princeton. NBER Princeton University Press.
- STIGLER, G.J. (1963) *Capital and rates of return in manufacturing industries*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- SUÁREZ SUÁREZ, A.S. (1991): *Curso de introducción a la economía de la empresa*. 4ª ed. Madrid. Ediciones Pirámide.
- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (1992): *Curso de economía de la empresa*. Madrid. Ediciones Pirámide.
- SUÁREZ SUÁREZ, A.S. (1995): *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Madrid. Ediciones Pirámide.
- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (1998): *Decisiones óptimas de inversión financiación en la empresa*. Madrid. Ediciones Pirámide.
- SUMPSI VIÑAS, J.M. (1994): "El régimen económico-financiero del agua y la agricultura". *Revista de Estudios Agrosociales*, 167, pp. 59-88.
- SUMPSI VIÑAS, J.M. (2002): "Un nuevo enfoque empresarial para una nueva agricultura". En: Lamo de Espinosa, J. (Director): *Visión del futuro de la agricultura europea*. Ed. MAPA, 153, pp. 35-58.
- SYLVANDER, B. (1992): Conventions de qualité et institutions: le cas des produits spécifiques. Communication au *Colloque de la Société française d'économie rurale*, octobre.

- TAKAHASHI, K. y KUROKAWA, Y. (1984): "Corporate bankruptcy prediction in Japan" *Journal of Banking and Finance*, 8, pp. 229-247.
- TAMAMES, R. (1991): *La Comunidad Europea*. Madrid. Alianza Editorial.
- TAYLOR, F. W. (1911): *The Principles of Scientific Management*. New York. Harper & Bros.
- TEMIN, P. (1989): *Lessons from the Great Depression*. Cambridge. MIT Press.
- TERPSTRA, D. E. y OLSON, P. A. (1993): "Entrepreneurial Start-up and Growth: A Classification of Problems". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(3), pp. 5-20.
- THÉVENOT, L. (1992): "Des marchés aux normes. À paraître dans G. Allaire et R. Boyer". *Régulation et conventions dans l'agriculture et l'agro-alimentaire. lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Paris, Economica & INRA, pp.33-51.
- TOMAS CARPI, J.A. (1995): "Transformación económica, Economía Social y Empleo". *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, 15, pp. 137-161.
- TOMAS CARPI, J.A. (1995 2): "La Economía Social en un mundo en transformación". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, pp. 83-115.
- TOYNBEE, A. (1884): *Lectures on the Industrial Revolution of the Eighteenth Century in England*. Londres.
- TRUJILLO DÍEZ, I.J. (2000): "El valor jurídico de los principios cooperativos. A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas". *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 658, pp. 1.329-1.360.
- UCLÉS AGUILERA, D. y TERUEL MORENO, M. (2012): *Competitividad y tamaño en la industria de alimentación y bebidas*. Fundación Cajamar. Almería.
- UNIÓN EUROPEA (2015): *El Tratado de Roma de 1957*.  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
Disponible en *Internet*: <[http://ocw.uc3m.es/historia-del-derecho/historia-de-la-integracion-europea/tratados/Tratado\\_Cee.pdf/view](http://ocw.uc3m.es/historia-del-derecho/historia-de-la-integracion-europea/tratados/Tratado_Cee.pdf/view)> a [Fecha de consulta: 13 de noviembre de 2014].
- URIBE GARZÓN, C. (2010): "Historia del Movimiento Cooperativo".  
[En línea]. Disponible en *Internet*:  
<<https://institucionalcooperativismo.wordpress.com/historia-del-cooperativismo/>> a [Fecha de consulta: 4 de agosto de 2015].
- VARGAS SÁNCHEZ, A. (1993): "La integración del cooperativismo agrario: Justificación de una necesidad. Especial referencia al sector olivarero-oleícola onubense". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 14, pp. 127-154.
- VARGAS SANCHEZ, A. (2001): "El cooperativismo agrario en la provincia de Huelva". *CERES Cuadernos de Estudios Socioeconómicos de Huelva*, 6.

- VARGAS VASSEROT, C. (2006): *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*. Editorial Dykinson.
- VARGAS VASSEROT, C. (2007): "Los previsibles efectos de la NIC 32 en el sector cooperativo". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 91, primer cuatrimestre, pp. 120-159.
- VARGAS VASSEROT, C. (2011): "Aportaciones exigibles o no exigibles: ésa es la cuestión". *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp. 75-119.
- VARGAS VASSEROT, C. (2012): *Sociedades agrarias de transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado*. Editorial Dykinson
- VARGAS VASSEROT, C. (2013): "La clasificación de las cooperativas. Necesidad de simplificación legal y de adaptación de la normativa fiscal". En: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; MARTÍN LÓPEZ, S. y MUÑOZ GARCÍA, A. (Dir.) *40 años de historia de las Empresas de Participación*. Madrid. Editorial Verbum, pp.150-166.
- VARGAS VASSEROT, C. y AGUILAR RUBIO, M. (2004): "Las operaciones de la cooperativa con terceros y la infundada limitación de las mismas por su tratamiento fiscal privilegiado". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 83, pp. 115-140.
- VARGAS VASSEROT, C. y AGUILAR RUBIO, M. (2006): "Régimen económico y fiscal de las cooperativas agrarias y de las SAT. El capital social, determinación de resultados, distribución de excedentes y obligación de auditoría". En: *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación / coord. por VARGAS VASSEROT, C. y PULGAR EZQUERRA, J.* pp.159-240.
- VILLARROYA LEQUERICAONANDIA, M.B. (2012): "La responsabilidad de las cooperativas derivada del incumplimiento de las obligaciones contables. Influencia de la reforma penal y la nueva regulación contable". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 108, pp. 173-212.
- WALL, A. (1919): "Study of Credit Barometrics". *Federal Resarve Bulletin*. Marzo.
- WALL, A. y DUNING, R.W. (1928): "Ratio Analysis of Financial Statements". Harper and Bros. New York.
- WALRAS, L. (1896): *Estudios de Economía Social*.
- WINAKOR, A. y SMITH, R. (1935): "Changes in financial structure of unsuccesful industrial companies". *Bureau of Business Research, Bulletin 51*, University of Illinois.
- WU, CH. y YOUNG, A. (2002): "Critical Operating Problems and Survival Rates in Small Firms: A Look at Small Business Institute Clients". *Journal of Development Entrepreneurship*, 7(1), pp.1-23.

ZAVGREN, C.V. (1985): "Assessing the vulnerability to failure of american industrial firms: A logistic analysis". *Journal of Business, Finance and Accounting*, spring, 1, pp. 19-45.

ZUBIAURRE ARTOLA, M.A.; ANDICOECHEA ARONDO, L. y SAITUA IRIBAR, A. (2015): "Aplicación de la Orden EHA/3360/2010 sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos en los fondos propios de las cooperativas de la Comunidad Autónoma del País Vasco". *REVECO, Revista de Estudios Cooperativos*, 118, pp. 180-201.

[En línea]. Disponible en *Internet*:

<[http://dx.doi.org/10.5209/rev\\_REVE.2015.n118.49061](http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.n118.49061).

## **Páginas de *Internet* consultadas:**

### **AGENCIA TRIBUTARIA:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 8 de marzo de 2015].

Disponible en *Internet*: <[www.agenciatributaria.es/](http://www.agenciatributaria.es/)>.

### **ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 13 de julio de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://ica.coop/es/>>.

### **CIRIEC:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 16 de diciembre de 2014].

Disponible en *Internet*: <<http://www.uv.es/ciriec/menu9.htm>>.

### **COMISIÓN EUROPEA:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 22 de diciembre de 2014].

Disponible en *Internet*: <[http://ec.europa.eu/agriculture/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/index_es.htm)>.

### **COMUNIDAD DE MADRID:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 29 de enero de 2015].

Disponible en *Internet*: <[www.madrid.org](http://www.madrid.org)>.

### **CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVES:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 22 de abril de 2015].

Disponible en *Internet*: <[http://confecova.ecsocial.com/index.php?id\\_menu=47](http://confecova.ecsocial.com/index.php?id_menu=47)>.

### **CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL, CEPES:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 4 de agosto de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.cepes.es/>>.

### **COOPERATIVAS DE LAS AMÉRICAS:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 31 de marzo de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>>.

### **DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA (DRAE):**

[En línea]. [Fecha de consulta: 22 de octubre de 2014].

Disponible en *Internet*: <<http://www.rae.es/>>.

### **GOBIERNO DE EXTREMADURA:**

[En línea]. [Fecha de consulta: 30 de enero de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.gobex.es/web/>>.

### **INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO (IGAE):**

[En línea]. [Fecha de consulta: 25 de agosto de 2015].

Disponible en *Internet*: < <http://www.igae.pap.minhap.gob.es/sitios/igae/es-ES/Paginas/inicio.aspx>>.

#### INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – IASB:

[En línea]. [Fecha de consulta: 30 de enero de 2015].

Disponible en *Internet*: < <http://www.ifrs.org>.

#### INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA:

[En línea]. [Fecha de consulta: 05 de septiembre de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.ine.es>>.

#### MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE:

[En línea]. [Fecha de consulta: 25 de junio de 2015].

Disponible en *Internet*: < <http://www.magrama.gob.es/es/> >.

#### MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL:

[En línea]. [Fecha de consulta: 04 de febrero de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.empleo.gob.es/index.htm>>.

#### MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO:

[En línea]. [Fecha de consulta: 17 de noviembre de 2014].

Disponible en *Internet*: <<http://www.minetur.gob.es/es-ES/Paginas/index.aspx>>.

#### MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO. SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

[En línea] [Fecha de consulta: 05 de septiembre de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.minetur.gob.es/industria/es-ES/Paginas/Index.aspx>>.

#### NACIONES UNIDAS:

[En línea]. [Fecha de consulta: 27 de enero de 2015].

Disponible en *Internet*: <<http://www.un.org/es/index.html>>.

#### ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO):

[En línea]. [Fecha de consulta: 13 de noviembre de 2014].

Disponible en *Internet*: < <http://www.fao.org/home/es/>>.

#### ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO:

[En línea]. [Fecha de consulta: 24 de diciembre de 2014].

Disponible en *Internet*: <<https://www.wto.org/indexsp.htm>>.

#### SOCIAL ECONOMY EUROPE:

[En línea]. [Fecha de consulta: 21 de marzo de 2015].

Disponible en *Internet*: < <http://www.socialeconomy.eu.org/>>.

## **Normativa:**

### Unión Europea:

REGLAMENTO (CE) No 297/2008 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 11 de marzo de 2008 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1606/2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad, por lo que se refiere a las competencias de ejecución atribuidas a la Comisión

DIRECTIVA 2004/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, sobre responsabilidad medioambiental en relación con la prevención y reparación de daños medioambientales.

REGLAMENTO (CE) No 1782/2003 DEL CONSEJO de 29 de septiembre de 2003 por el que se establecen disposiciones comunes aplicables a los regímenes de ayuda directa en el marco de la política agrícola común y se instauran determinados regímenes de ayuda a los agricultores y por el que se modifican los Reglamentos (CEE) no 2019/93, (CE) no 1452/2001, (CE) no 1453/2001, (CE) no 1454/2001, (CE) no 1868/94, (CE) no 1251/1999, (CE) no 1254/1999, (CE) no 1673/2000, (CEE) no 2358/71 y (CE) no 2529/2001 (DO L 270 de 21.10.2003, p. 1).

REGLAMENTO (CE) No 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad (DO L 243 de 11.9.2002, p. 1).

### España:

LEY 22/2015 de 20 de julio de Auditoría de Cuentas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 173, de 21 de julio.

LEY 13/2013, de 2 de agosto, de Fomento de la Integración de Cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario. *Boletín Oficial del Estado*, nº 185, de 3 de agosto.

LEY 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. *Boletín Oficial del Estado*, nº 76, de 30 de marzo.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. *Boletín Oficial del Estado*, nº 161 de 03 de Julio de 2010.

ORDEN EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 316, de 29 de diciembre. Sustituye a la Orden ECO/3614/2003.

ICAC (2008): Consulta número 3. *Boletín del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas* nº 76/ marzo 2008.

REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 279, de 21 de noviembre.

REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *Boletín Oficial del Estado*, nº 278, de 20 de noviembre.

LEY 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. *Boletín Oficial del Estado*, nº 160, de 5 de julio.

REAL DECRETO 2352/2004, de 23 de diciembre, sobre la aplicación de la condicionalidad en relación con las ayudas directas en el marco de la política agrícola común. *Boletín Oficial del Estado*, nº 309 de 24 de diciembre de 2004.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los seguros privados. *Boletín Oficial del Estado*, nº 267, de 5 de noviembre de 2004.

ORDEN ECO 3722/2003, de 26 de diciembre, sobre el informe anual de gobierno corporativo y otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas y otras entidades. *Boletín Oficial del Estado*, nº 7, de 8 de enero.

ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 310 de 27 de diciembre de 2003.

LEY 50/2002 de Fundaciones. *Boletín Oficial del Estado* nº 310 de 27 de diciembre de 2002.

LEY 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado. *Boletín Oficial del Estado* nº 75, de 28 de marzo de 2001.

LEY 27/1999 de 16 de julio, de Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 170, de 17 de julio.

LEY 2/1995, de 23 de marzo de Sociedades de Responsabilidad Limitada. *Boletín Oficial del Estado*, nº 71, de 24 de marzo.

LEY 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de Explotaciones Agrarias. *Boletín Oficial del Estado*, nº 159 de 5 de julio.

LEY 33/1994, sobre ordenación del seguro privado. *Boletín Oficial del Estado*, nº 303 de 20 de diciembre.

REAL DECRETO 84/1993, de 22 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. *Boletín Oficial del Estado*, nº 43, de 19 de febrero de 1993.



LEY 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de Cooperativa, sobre régimen fiscal de las cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 304, de 20 de diciembre.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 310, de 27 de diciembre, corrección de errores en el *Boletín Oficial del Estado*, nº 28, de 1 de febrero de 1990.

REAL DECRETO 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula de las Sociedades Agrarias de Transformación. *Boletín Oficial del Estado*, nº 194, de 14 de agosto.

CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA, de 27 de diciembre de 1978, *Boletín Oficial del Estado*, nº 311, de 29 de diciembre.

CÓDIGO CIVIL (1889): Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. *Boletín Oficial del Estado*, nº 206, de 25 de junio.

CÓDIGO DE COMERCIO (1885): Real Decreto de 22 de agosto de 1885. *Boletín Oficial del Estado*, nº 289 del 16 de octubre de 1885. Ministerio de Gracia y Justicia.

#### Comunidades Autónomas

- Cataluña:

LEY 12/2015, de 9 de julio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma de Cataluña. *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*, nº 6914 de 16 de julio.

LEY 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña. *Boletín Oficial del Estado*, nº 179, de 27 de julio de 2002.

- Andalucía:

LEY 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. *Boletín Oficial de la Junta de Andalucía* nº 186 de 23 de Septiembre de 2014.

LEY 14/2011, de 14 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. *Boletín Oficial de la Junta de Andalucía*, nº 255 de 31 de diciembre de 2011.

- Cantabria:

LEY 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria. *Boletín Oficial del Estado*, nº 284 de 27 de noviembre de 2013.

- Castilla la Mancha:

LEY 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha. *Diario Oficial de Castilla la Mancha*, nº 221 de 16 de Noviembre de 2010 y *Boletín Oficial del Estado*, nº 37 de 12 de Febrero de 2011.

- Principado de Asturias:

LEY 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas. *Boletín Oficial del Principado de Asturias*, nº 160 de 12 de Julio de 2010 y *Boletín Oficial del Estado*, nº 232 de 24 de septiembre de 2010.

- Navarra:

LEY Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra. *Boletín Oficial de Navarra*, nº149 de 13 de diciembre.

- País Vasco:

LEY 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la ley de Cooperativas de Euskadi. Ley 6/2008, de 25 de junio, de la Sociedad Cooperativa Pequeña de Euskadi.

LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco. *Boletín Oficial del País Vasco* nº 135 de 19 de julio de 1993 y *Boletín Oficial del Estado* nº 35 de 10 de Febrero de 2012.

- -Extremadura:

LEY 8/2006, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura. *Diario Oficial de Extremadura* nº 153 de 30 de Diciembre de 2006 y *Boletín Oficial del Estado* nº 24 de 27 de enero de 2007.

LEY 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. *Diario Oficial de Extremadura* nº 49 de 2 de Mayo de 1998 y *Boletín Oficial del Estado*, nº 128 de 29 de mayo.

- Comunidad Valenciana:

LEY 8/2003 de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. *Boletín Oficial del Estado*, nº 87 de 11 de abril.

- Murcia:

LEY 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia. *Boletín Oficial de la Región de Murcia* nº 282, de 7 de diciembre.

- Islas Baleares:

LEY 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears. *Boletín Oficial del Estado*, n. 91, de 16 de abril de 2003.

- Castilla y León:

LEY 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. *Boletín Oficial del Estado*, nº 116, de 15 de mayo de 2002.

- La Rioja:

LEY 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja. *Boletín Oficial del Estado*, nº 172, de 19 de julio de 2001.

- Comunidad de Madrid:

LEY 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. *Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*, nº 87 de 14 de Abril de 1999.

- Aragón:

LEY 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón. *Boletín Oficial del Estado*, n. 23, de 27 de enero de 1999.

- Galicia:

LEY 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia. *Diario Oficial de Galicia* nº 251 de 30 de Diciembre de 1998 y *Boletín Oficial del Estado*, nº 72 de 25 de marzo de 1999.

*ANEXO*



**ANEXO.**

Tabla 226 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 1 - Sociedades cooperativas</b>			
<b>Total activo (mil EUR)</b>			
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 2.000	Todas
Andalucía	45	11	56
Aragón	108	8	116
Asturias	24	2	26
Canarias	21	3	24
Cantabria	1	0	1
Castilla y León	109	11	120
Castilla-La Mancha	114	24	138
Cataluña	11	5	16
Comunidad Valenciana	75	16	91
Extremadura	66	15	81
Galicia	23	3	26
La Rioja	9	0	9
Madrid	3	1	4
Murcia	24	6	30
Navarra	3	1	4
País Vasco	6	1	7
<b>TOTAL</b>	<b>642</b>	<b>107</b>	<b>749</b>

Tabla 227 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 1 - Sociedades capitalistas convencionales</b>			
<b>Total activo (mil EUR)</b>			
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 2.000	Todas
Andalucía	2.911	642	3.553
Aragón	1.084	162	1.246
Asturias	84	8	92
Baleares	166	35	201
Canarias	335	86	421
Cantabria	40	4	44
Castilla y León	1.195	157	1.352
Castilla-La Mancha	1.372	248	1.620
Cataluña	1.812	313	2.125
Ceuta	0	1	1
Comunidad Valenciana	899	197	1.096
Extremadura	632	131	763
Galicia	434	56	490
La Rioja	99	10	109
Madrid	946	283	1.229
Melilla	0	1	1
Murcia	755	177	932
Navarra	147	31	178
País Vasco	101	16	117
<b>TOTAL</b>	<b>13.012</b>	<b>2.558</b>	<b>15.570</b>

Tabla 228 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y los ingresos de explotación

<b>MUESTRA 1 - Sociedades cooperativas</b>					
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>					
<b>Geografía</b>	<b>Menos de 1.000</b>	<b>de 1.000 a 5.000</b>	<b>de 5.000 a 10.000</b>	<b>n.d.</b>	<b>Todas</b>
Andalucía	47	6	1	2	56
Aragón	105	7	0	4	116
Asturias	26	0	0	0	26
Canarias	17	6	1	0	24
Cantabria	1	0	0	0	1
Castilla y León	108	9	1	2	120
Castilla-La Mancha	130	8	0	0	138
Cataluña	14	1	0	1	16
Comunidad Valenciana	79	9	0	3	91
Extremadura	63	11	4	3	81
Galicia	23	1	1	1	26
La Rioja	9	0	0	0	9
Madrid	4	0	0	0	4
Murcia	27	3	0	0	30
Navarra	3	1	0	0	4
País Vasco	5	0	0	2	7
<b>TOTAL</b>	<b>661</b>	<b>62</b>	<b>8</b>	<b>18</b>	<b>749</b>

Tabla 229 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y los ingresos de explotación

<b>MUESTRA 1 - Sociedades capitalistas convencionales</b>						
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>						
<b>Geografía</b>	<b>Menos de 1.000</b>	<b>de 1.000 a 5.000</b>	<b>de 5.000 a 10.000</b>	<b>de 10.000 a 50.000</b>	<b>n.d.</b>	<b>Todas</b>
Andalucía	3.178	200	4	1	170	3.553
Aragón	1.113	86	0	0	47	1.246
Asturias	74	11	0	1	6	92
Baleares	178	7	0	0	16	201
Canarias	375	19	0	0	27	421
Cantabria	36	2	1	0	5	44
Castilla y León	1.192	114	6	0	40	1.352
Castilla-La Mancha	1.457	103	5	0	55	1.620
Cataluña	1.841	212	5	1	66	2.125
Ceuta	1	0	0	0	0	1
Comunidad Valenciana	961	72	2	0	61	1.096
Extremadura	698	39	1	0	25	763
Galicia	436	27	1	0	26	490
La Rioja	95	6	0	0	8	109
Madrid	1.129	37	1	0	62	1.229
Melilla	1	0	0	0	0	1
Murcia	756	132	4	0	40	932
Navarra	153	17	0	1	7	178
País Vasco	101	11	0	0	5	117
<b>TOTAL</b>	<b>13.775</b>	<b>1.095</b>	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>666</b>	<b>15.570</b>

Tabla 230 - Descripción de la muestra 1 de sociedades cooperativas según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 1 - Sociedades cooperativas</b>						
<b>Geografía</b>	<b>Número de empleados</b>					<b>Todas</b>
	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	n.d.	
Andalucía	24	8	6	0	18	56
Aragón	72	2	0	0	42	116
Asturias	12	2	0	0	12	26
Canarias	13	2	2	1	6	24
Cantabria	1	0	0	0	0	1
Castilla y León	86	4	0	0	30	120
Castilla-La	90	6	1	0	41	138
Cataluña	13	0	1	0	2	16
Comunidad Valenciana	54	5	2	0	30	91
Extremadura	37	10	5	0	29	81
Galicia	17	1	0	0	8	26
La Rioja	6	0	0	0	3	9
Madrid	2	0	1	0	1	4
Murcia	19	5	1	0	5	30
Navarra	3	0	0	0	1	4
País Vasco	2	0	0	0	5	7
<b>TODAS</b>	<b>451</b>	<b>45</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>233</b>	<b>749</b>

Tabla 231 - Descripción de la muestra 1 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 1 - Sociedades capitalistas convencionales</b>							
<b>Geografía</b>	<b>Número de empleados</b>					<b>n.d.</b>	<b>Todas</b>
	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500		
Andalucía	2.057	327	158	30	15	966	3.553
Aragón	770	34	12	2	0	428	1.246
Asturias	60	5	2	1	0	24	92
Baleares	130	11	5	0	0	55	201
Canarias	242	45	19	2	0	113	421
Cantabria	33	0	0	0	0	11	44
Castilla y León	886	25	12	1	0	428	1.352
Castilla-La Mancha	1.057	44	8	0	1	510	1.620
Cataluña	1.387	92	24	0	0	622	2.125
Ceuta	1	0	0	0	0	0	1
Comunidad Valenciana	691	69	32	7	1	296	1.096
Extremadura	468	32	9	1	0	253	763
Galicia	324	23	3	0	0	140	490
La Rioja	72	5	0	0	1	31	109
Madrid	765	46	14	4	0	400	1.229
Melilla	1	0	0	0	0	0	1
Murcia	526	96	50	10	3	247	932
Navarra	98	11	3	0	0	66	178
País Vasco	81	8	2	0	0	26	117
<b>TOTAL</b>	<b>9.649</b>	<b>873</b>	<b>353</b>	<b>58</b>	<b>21</b>	<b>4.616</b>	<b>15.570</b>



Tabla 232 -- Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 2 - Sociedades cooperativas</b>					
<b>Geografía</b>	<b>Total activo (mil EUR)</b>				<b>Todas</b>
	de 2.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	Más de 100.000	
Andalucía	13	5	2	0	20
Aragón	7	1	5	0	13
Asturias	1	0	1	0	2
Canarias	7	4	0	0	11
Castilla y León	7	3	5	0	15
Castilla-La Mancha	10	4	1	0	15
Cataluña	3	3	3	1	10
Comunidad Valenciana	21	8	2	0	31
Extremadura	8	6	2	0	16
Galicia	1	2	1	0	4
La Rioja	3	1	0	0	4
Murcia	2	1	2	0	5
Navarra	3	3	2	0	8
País Vasco	2	0	0	0	2
<b>Todas</b>	<b>88</b>	<b>41</b>	<b>26</b>	<b>1</b>	<b>156</b>

Tabla 233 -- Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 2- Sociedades capitalistas convencionales</b>						
<b>Geografía</b>	<b>Total activo (mil EUR)</b>					<b>Todas</b>
	de 2.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	
Andalucía	532	202	113	8	1	856
Aragón	113	28	27	1	0	169
Asturias	5	3	0	0	0	8
Baleares	25	14	7	1	0	47
Canarias	78	26	13	1	0	118
Cantabria	2	1	1	0	0	4
Castilla y León	104	32	28	1	0	165
Castilla-La Mancha	143	56	25	0	0	224
Cataluña	213	74	53	4	1	345
Ceuta	1	0	0	0	0	1
Comunidad Valenciana	152	58	40	5	0	255
Extremadura	99	33	10	0	1	143
Galicia	28	4	5	0	0	37
La Rioja	7	6	0	0	0	13
Madrid	300	143	94	9	7	553
Murcia	150	51	43	4	3	251
Navarra	28	11	5	1	1	46
País Vasco	16	7	9	0	0	32
<b>TOTAL</b>	<b>1.996</b>	<b>749</b>	<b>473</b>	<b>35</b>	<b>14</b>	<b>3.267</b>

Tabla 234 - Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y los ingresos de explotación

<b>MUESTRA 2 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	Todas
Andalucía	4	8	5	3	0	0	20
Aragón	2	4	4	3	0	0	13
Asturias	0	1	0	1	0	0	2
Canarias	0	7	1	3	0	0	11
Castilla y León	3	3	3	4	1	1	15
Castilla-La Mancha	8	5	1	1	0	0	15
Cataluña	1	3	2	3	0	1	10
Comunidad Valenciana	10	15	4	2	0	0	31
Extremadura	3	4	7	2	0	0	16
Galicia	1	1	0	2	0	0	4
La Rioja	1	2	0	1	0	0	4
Murcia	1	1	2	1	0	0	5
Navarra	0	5	2	1	0	0	8
País Vasco	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
<b>Todas</b>	34	60	32	27	1	2	156

Tabla 235 - Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y los ingresos de explotación

<b>MUESTRA 2 - Sociedades capitalistas convencionales</b>								
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>								
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	n.d.	Todas
Andalucía	555	213	48	25	2	2	11	856
Aragón	54	68	25	20	0	2	0	169
Asturias	5	2	0	0	0	0	1	8
Baleares	35	9	1	1	0	0	1	47
Canarias	67	36	8	6	0	0	1	118
Cantabria	1	2	0	0	0	0	1	4
Castilla y León	66	61	18	17	1	1	1	165
Castilla-La Mancha	123	68	18	13	1	0	1	224
Cataluña	136	122	34	43	4	2	4	345
Ceuta	1	0	0	0	0	0	0	1
Comunidad Valenciana	159	59	18	10	2	5	2	255
Extremadura	87	45	7	3	0	0	1	143
Galicia	8	18	6	5	0	0	0	37
La Rioja	5	6	1	0	0	0	1	13
Madrid	416	94	15	8	2	4	14	553
Murcia	87	95	35	27	2	2	3	251
Navarra	12	17	8	6	1	1	1	46
País Vasco	19	10	3	0	0	0	0	32
<b>TOTAL</b>	<b>1.836</b>	<b>925</b>	<b>245</b>	<b>184</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>43</b>	<b>3.267</b>

Tabla 236 -Descripción de la muestra 2 de sociedades cooperativas según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 2 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Geografía</b>	<b>Número de empleados</b>						<b>Todas</b>
	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500	n.d.	
Andalucía	2	4	5	0	4	5	20
Aragón	3	4	6	0	0	0	13
Asturias	0	0	2	0	0	0	2
Canarias	0	1	7	1	0	2	11
Castilla y León	3	1	5	2	1	3	15
Castilla-La Mancha	3	5	3	0	0	4	15
Cataluña	1	0	6	1	1	1	10
Comunidad Valenciana	11	8	5	5	1	1	31
Extremadura	9	3	2	1	0	1	16
Galicia	2	0	1	0	1	0	4
La Rioja	1	1	1	0	0	1	4
Murcia	0	0	3	1	1	0	5
Navarra	0	2	1	1	0	4	8
País Vasco	0	0	1	0	0	1	2
<b>Todas</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>23</b>	<b>156</b>

Tabla 237 -Descripción de la muestra 2 de sociedades capitalistas convencionales según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 2 - Sociedades capitalistas convencionales</b>							
<b>Geografía</b>	<b>Número de empleados</b>						<b>Todas</b>
	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500	Más de 500	
Andalucía	418	144	124	33	26	2	856
Aragón	85	27	33	7	9	0	169
Asturias	4	3	0	0	0	0	8
Baleares	25	9	5	1	0	0	47
Canarias	43	30	24	5	6	2	118
Cantabria	2	1	0	0	0	0	4
Castilla y León	83	38	28	5	3	0	165
Castilla-La Mancha	132	36	19	9	6	0	224
Cataluña	188	75	46	7	6	1	345
Ceuta	1	0	0	0	0	0	1
Comunidad Valenciana	133	44	34	8	11	1	255
Extremadura	76	17	18	9	4	0	143
Galicia	11	12	10	2	0	0	37
La Rioja	5	2	3	1	0	0	13
Madrid	363	75	40	14	4	1	553
Murcia	79	36	52	21	25	3	251
Navarra	17	9	12	3	2	0	46
País Vasco	13	7	10	0	0	0	32
<b>TOTAL</b>	<b>1678</b>	<b>565</b>	<b>458</b>	<b>125</b>	<b>102</b>	<b>10</b>	<b>3267</b>

Tabla 238 -- Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 3 - Sociedades cooperativas</b>					
<b>Geografía</b>	<b>Total activo (mil EUR)</b>				<b>Todas</b>
	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	Más de 50.000	
Andalucía	0	0	1	0	1
Aragón	0	1	4	0	5
Canarias	2	0	0	0	2
Castilla y León	1	0	4	0	5
Castilla-La Mancha	0	0	1	0	1
Cataluña	1	2	2	1	6
Comunidad Valenciana	3	1	1	0	5
Extremadura	0	1	2	0	3
Galicia	0	1	1	0	2
La Rioja	1	0	0	0	1
Murcia	0	0	1	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>1</b>	<b>32</b>

Tabla 239 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 3 - Sociedades capitalistas convencionales</b>							
<b>Geografía</b>	<b>Total activo (mil EUR)</b>						<b>Todas</b>
	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	
Andalucía	1	10	17	27	3	1	59
Aragón	1	8	11	19	1	0	40
Asturias	1	1	1	0	0	0	3
Baleares	0	0	0	0	1	0	1
Canarias	1	5	4	4	1	0	15
Castilla y León	0	8	7	16	1	0	32
Castilla-La Mancha	0	4	13	14	0	0	31
Cataluña	1	16	13	24	3	1	58
Comunidad Valenciana	3	8	5	17	2	0	35
Extremadura	3	3	5	4	0	0	15
Galicia	3	3	3	3	0	0	12
La Rioja	0	0	1	0	0	0	1
Madrid	4	9	11	16	4	3	47
Murcia	2	12	15	24	2	2	57
Navarra	1	3	5	4	1	1	15
País Vasco	0	0	1	1	0	0	2
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>90</b>	<b>112</b>	<b>173</b>	<b>19</b>	<b>8</b>	<b>423</b>

Tabla 240 -- Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el ingreso de explotación

<b>MUESTRA 3 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100,000	Todas
Andalucía	0	0	0	1	0	0	1
Aragón	0	0	3	2	0	0	5
Canarias	0	1	0	1	0	0	2
Castilla y León	0	0	0	3	1	1	5
Castilla-La Mancha	0	0	0	1	0	0	1
Cataluña	1	0	1	3	0	1	6
Comunidad Valenciana	0	2	2	1	0	0	5
Extremadura	0	0	2	1	0	0	3
Galicia	0	0	0	2	0	0	2
La Rioja	0	1	0	0	0	0	1
Murcia	0	0	0	1	0	0	1
<b>Todas</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>32</b>

Tabla 241 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el ingreso de explotación

MUESTRA 3 - Sociedades capitalistas convencionales								
Ingresos de explotación (mil EUR)								
Geografía	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	n.d.	Todas
Andalucía	8	11	13	23	2	2	0	59
Aragón	1	9	10	18	0	2	0	40
Asturias	2	1	0	0	0	0	0	3
Baleares	0	1	0	0	0	0	0	1
Canarias	2	2	5	6	0	0	0	15
Castilla y León	2	8	6	14	1	1	0	32
Castilla-La Mancha	1	8	10	11	1	0	0	31
Cataluña	3	7	6	36	4	2	0	58
Comunidad Valenciana	7	3	8	9	2	5	1	35
Extremadura	4	5	3	3	0	0	0	15
Galicia	4	1	2	5	0	0	0	12
La Rioja	0	1	0	0	0	0	0	1
Madrid	10	16	9	6	2	4	0	47
Murcia	3	12	14	23	2	2	1	57
Navarra	2	1	4	6	1	1	0	15
País Vasco	0	2	0	0	0	0	0	2
TOTAL	49	88	90	160	15	19	2	423

Tabla 242 - Descripción de la muestra 3 de sociedades cooperativas auditadas según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 3 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Número de empleados</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500	n.d.	Todas
Andalucía	0	0	0	0	1	0	1
Aragón	1	1	3	0	0	0	5
Canarias	0	0	2	0	0	0	2
Castilla y León	0	0	2	1	1	1	5
Castilla-La Mancha	0	0	1	0	0	0	1
Cataluña	1	0	3	1	1	0	6
Comunidad Valenciana	0	1	0	3	1	0	5
Extremadura	2	0	0	1	0	0	3
Galicia	0	0	1	0	1	0	2
La Rioja	0	0	0	0	0	1	1
Murcia	0	0	1	0	0	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>32</b>

Tabla 243 - Descripción de la muestra 3 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 3 - Sociedades capitalistas convencionales</b>							
<b>Número de empleados</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500	Más de 500	n.d. Todas
Andalucía	8	5	14	9	20	2	1 59
Aragón	6	6	13	7	8	0	0 40
Asturias	1	0	0	1	0	0	1 3
Baleares	0	0	0	1	0	0	0 1
Canarias	1	2	2	2	6	2	0 15
Castilla y León	5	6	15	3	3	0	0 32
Castilla-La Mancha	4	7	8	5	5	0	2 31
Cataluña	16	13	16	4	6	1	2 58
Comunidad Valenciana	9	7	4	4	10	1	0 35
Extremadura	3	1	3	3	3	0	2 15
Galicia	3	3	3	2	0	0	1 12
La Rioja	0	0	0	1	0	0	0 1
Madrid	12	5	12	10	4	1	3 47
Murcia	6	8	7	14	18	2	2 57
Navarra	3	3	4	3	2	0	0 15
País Vasco	0	0	2	0	0	0	0 2
<b>TOTAL</b>	<b>77</b>	<b>66</b>	<b>103</b>	<b>69</b>	<b>85</b>	<b>9</b>	<b>14 423</b>

Tabla 244 - Descripción de la muestra 4 de sociedades capitalistas convencionales auditadas según la actividad

<b>MUESTRA 3 - Sociedades capitalistas convencionales</b>	
<b>Actividad (NACE Rev. 2)</b>	<b>Número de empresas</b>
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas	33
Industria de la alimentación	50
Fabricación de bebidas	25
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	2
Industria química	1
Fabricación de productos farmacéuticos	1
Fabricación de productos de caucho y plásticos	3
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	3
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	10
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	3
Fabricación de material y equipo eléctrico	5
Fabricación de maquinaria y equipo ncop	18
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	4
Fabricación de muebles	1
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	1
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1
Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	1
Construcción de edificios	5
Ingeniería civil	1
Actividades de construcción especializada	1
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	201
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6
Transporte terrestre y por tubería	15
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	2
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	7
Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	1
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	1
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	1
Servicios a edificios y actividades de jardinería	1
Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	1
Educación	3
Actividades de servicios sociales sin alojamiento	3
Actividades asociativas	1
n.d.	0
<b>TOTAL</b>	<b>414</b>

Tabla 245 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y el total de activo

<b>MUESTRA 4 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Total activo (mil EUR)</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	Todas
Andalucía	0	4	12	17	4	4	41
Aragón	0	4	11	22	3	0	40
Asturias	0	1	1	2	2	1	7
Baleares	0	0	0	0	1	0	1
Canarias	0	6	2	5	2	0	15
Castilla y León	1	1	1	8	2	1	14
Castilla-La Mancha	1	3	4	8	1	0	17
Cataluña	1	6	11	21	2	4	45
Comunidad Valenciana	0	22	13	29	6	2	72
Extremadura	1	7	18	26	1	0	53
Galicia	0	0	2	5	1	0	8
La Rioja	0	1	0	2	0	0	3
Madrid	0	4	2	4	0	2	12
Melilla	0	1	0	0	0	0	1
Murcia	1	3	5	12	1	0	22
Navarra	0	0	2	1	2	1	6
País Vasco	0	6	5	23	8	15	57
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>69</b>	<b>89</b>	<b>185</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>414</b>

Tabla 246 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y los ingresos de explotación

<b>MUESTRA 4 - Sociedades cooperativas</b>							
<b>Ingresos de explotación (mil EUR)</b>							
<b>Geografía</b>	Menos de 1.000	de 1.000 a 5.000	de 5.000 a 10.000	de 10.000 a 50.000	de 50.000 a 100.000	Más de 100.000	Todas
Andalucía	0	1	4	19	3	14	41
Aragón	1	3	8	20	5	3	40
Asturias	0	1	0	2	1	3	7
Baleares	0	0	0	0	0	1	1
Canarias	0	3	3	5	1	3	15
Castilla y León	0	0	1	5	4	4	14
Castilla-La Mancha	0	3	2	8	3	1	17
Cataluña	5	4	7	19	6	4	45
Comunidad Valenciana	4	12	15	35	4	2	72
Extremadura	0	8	17	23	4	1	53
Galicia	0	0	1	5	0	2	8
La Rioja	0	1	0	2	0	0	3
Madrid	2	2	3	1	2	2	12
Melilla	0	0	0	1	0	0	1
Murcia	0	2	1	15	3	1	22
Navarra	0	0	2	0	2	2	6
País Vasco	0	3	9	23	9	13	57
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>43</b>	<b>73</b>	<b>183</b>	<b>47</b>	<b>56</b>	<b>414</b>



Tabla 247 - Descripción de la muestra 4 de sociedades cooperativas auditadas de todos los sectores según la geografía y el número de empleados

<b>MUESTRA 4 - Sociedades cooperativas</b>								
<b>Geografía</b>	<b>Número de empleados</b>							<b>Todas</b>
	Menos de 10	de 10 a 20	de 20 a 50	de 50 a 100	de 100 a 500	Más de 500	n.d.	
Andalucía	1	4	7	9	13	4	3	41
Aragón	3	9	16	8	2	0	2	40
Asturias	2	2	1	0	1	0	1	7
Baleares	0	0	0	1	0	0	0	1
Canarias	1	1	5	2	6	0	0	15
Castilla y León	0	0	5	3	3	0	3	14
Castilla-La Mancha	2	3	6	3	1	0	2	17
Cataluña	10	0	11	6	9	3	6	45
Comunidad Valenciana	7	8	17	10	25	3	2	72
Extremadura	15	11	16	7	4	0	0	53
Galicia	1	0	3	0	4	0	0	8
La Rioja	0	0	1	0	1	0	1	3
Madrid	3	0	1	3	2	1	2	12
Melilla	0	0	1	0	0	0	0	1
Murcia	1	2	5	4	8	1	1	22
Navarra	0	0	1	2	2	1	0	6
País Vasco	2	3	7	15	17	11	2	57
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>103</b>	<b>73</b>	<b>98</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>414</b>